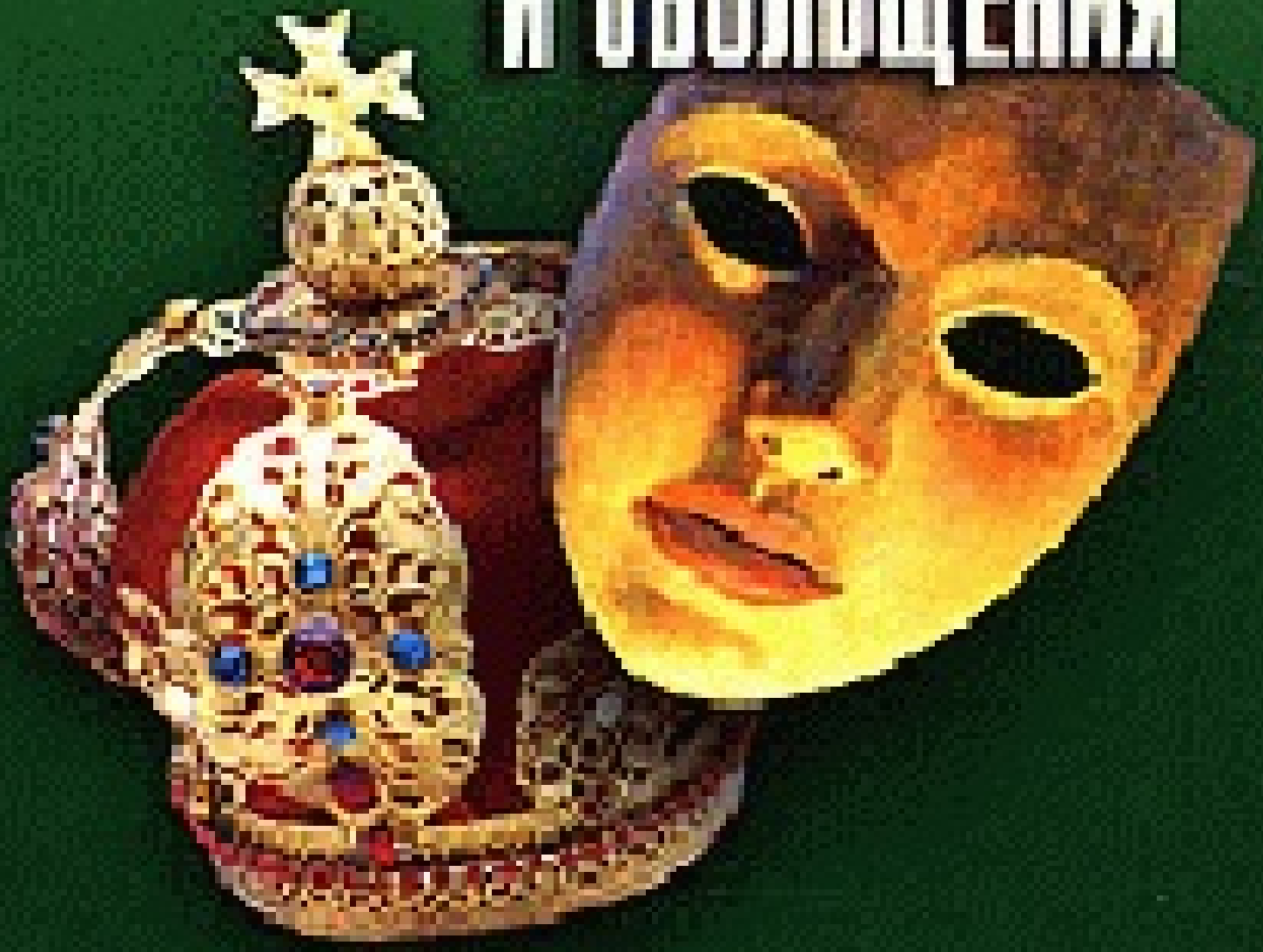
48

РОБЕРТ ГРИН

ЗАКОНОВ ВЛАСТИ

И ОБОЛЬЩЕНИЯ



Annotation

Искушенный знаток человеческой психологии, Роберт Грин поможет вам овладеть искусством обольщать и властвовать, привлекать к себе любовь и умело управлять мыслями и настроением других людей. Следуя советам, собранным в этой книге, вы сможете превратить каждую улыбку, каждый жест, каждое слово в сокрушительное оружие, добиться безграничного доверия и уважения вашего начальства, коллег по службе. Вы сможете очаровать любую женщину (или мужчину), а также стать уверенной в себе, яркой, преуспевающей личностью.

- Роберт Грин
  - 48 законов власти
    - Предисловие
    - Закон 1
    - Закон 2
    - Закон 3
    - Закон 4
    - Закон 5
    - Закон 6
    - Закон 7
    - Закон 8
    - Закон 9
    - Закон 10
    - Закон 11
    - Закон 12
    - Закон 13
    - Закон 14
    - Закон 15
    - Закон 16
    - Закон 17
    - Закон 18
    - Закон 19
    - Закон 20
    - Закон 21
    - Закон 22
    - Закон 23

- Закон 24
- Закон 25
- Закон 26
- Закон 27
- Закон 28
- Закон 29
- Закон 30
- Закон 31
- Закон 32
- Закон 33
- Закон 34
- Закон 35
- Закон 36
- Закон 37
- Закон 38
- Закон 39
- Закон 40
- Закон 41
- Закон 42
- Закон 43
- Закон 44
- Закон 45
- Закон 46
- Закон 47
- Закон 48

- Искусство обольщения
  - Предисловие
  - Часть первая
    -
    - Сирена
    - Повеса
    - Идеальный возлюбленный
    - Денди
    - Естественный
    - Кокетка
    - Чаровник
    - Харизматик
    - Звезда
  - Часть вторая

-
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.
- 6.
- 7.
- 8.
- 9.
- 10.
- 11.
- 12.
- 13.
- 14.
- 15.
- 16.
- 17.
- 18.
- 19.
- 20.
- 21.
- 22.
- 23.
- 24.

Роберт Грин
48 законов власти и обольщения

48 законов власти

Предисловие

Ощущение отсутствия власти над людьми и событиями для нас обычно невыносимо — бессилие заставляет чувствовать себя несчастным. Никто не стремится к тому, чтобы иметь меньше власти; каждый хочет получить ее побольше. В сегодняшнем мире, однако, небезопасно выглядеть слишком охочим до власти, не скрывать своего стремления к ней. Нам следует казаться славными, честными и скромными. Так что приходится применять тонкое искусство — быть благонамеренным, но хитрым, демократичным и — неискренним.

Такая постоянная двойственность более всего напоминает происходившие в старину игры при дворе царственных особ. В ходе истории двор всегда формировался вокруг властной особы — короля, королевы, императора или, иными словами, лидера. Придворные, составлявшие двор, зачастую находились в очень и очень щекотливом положении: с одной стороны, необходимо было прислуживать своим повелителям, но с другой, если это выглядело откровенным лизоблюдством, слишком неприкрытым заискиванием, другие придворные не упускали случая выступить против них. Поэтому приходилось идти на ухищрения, чтобы попытки заслужить милость монарха не выглядели слишком откровенными. И даже опытные придворные, способные на такую тонкость, все же должны были помнить о мерах защиты от соперников, готовых в любой момент оттолкнуть их.

Предполагалось в то же время, что двор являет собой цвет утонченности и цивилизованности. Грубое и неприкрытое рвение к власти не поощрялось, придворные действовали исподтишка, скрытно противодействуя любому, кто применял силу. Это была дилемма жизни при дворе: являя собой внешне образец элегантности и благородства, придворные старались как можно более незаметно и утонченно перехитрить и обойти противника. Удачливый придворный со временем постигал науку извилистых путей, обучался наносить удар в спину противника рукой в бархатной перчатке и со сладчайшей улыбкой на лице. Вместо того чтобы применять насилие или прямую угрозу, истинный придворный добивался своего с помощью стратегии обольщения, хитрости, пуская в ход обаяние и интриги, всегда обдумывая план действий на много шагов вперед. Жизнь при дворе представляла собой бесконечную игру, которая требовала от участников постоянной бдительности и

тактического мышления. Это была учтивая война.

Сегодня мы сталкиваемся с очень похожим парадоксом: всё должно быть цивилизованным, приличным, демократичным и честным — на вид. Но если мы играем, слишком уж точно придерживаясь этих правил, понимаем их слишком буквально, нас сомнут противники, если только они не такие же простаки. Как писал великий дипломат и придворный эпохи Возрождения Никколо Макиавелли: «Всякий, кто старается все время быть хорошим, неизбежно в конце концов окажется погребенным среди огромного множества тех, кто нехорош».

Двор воспринимал сам себя как кульминацию изысканности, но под блестящей оболочкой скрывались темные страсти — алчность, зависть, похоть, ненависть клокотали, как в кипящем котле. Вот и наш сегодняшний мир воспринимает себя как кульминацию добродетели, но всё те же неприглядные страсти по-прежнему бушуют в нас, как это и было всегда. Правила остаются неизменными. Внешне вы обязаны уважать честную игру, но на деле, если только вы не совсем простак, быстро научаетесь расчетливости и осмотрительности и поступаете по совету Наполеона: надеваете бархатную перчатку на железную руку. Если, подобно придворному давних времен, вы сможете овладеть искусством действовать исподтишка, обучитесь очаровывать, льстить, плести интриги и изящно обводить вокруг пальца своих соперников, вы достигнете самых высот власти. Вы будете подчинять людей своей воле так, что они и не заметят, как это произошло. А если они не поймут, что вы сделали, они никоим образом не смогут противостоять и сопротивляться вам.

Отнеситесь к «48 законам власти» как к своеобразному руководству, которое обучает искусству выбирать окольные пути. Прочитав книгу, вы познакомитесь с властью и ее свойствами. Применяя же их на практике, получите возможность жить припеваючи и добиваться успехов, искусно манипулируя окружающими и при этом выглядя в их глазах воплощением порядочности и добродетели.

Закон 1
Никогда не затмевай господина

Формулировка закона

Всегда добивайтесь, чтобы те, кто главенствует, комфортно чувствовали себя наверху. В стремлении угодить им или произвести впечатление не заходите слишком далеко, демонстрируя свои таланты — иначе вы рискуете добиться обратного: вселить в них страх и неуверенность. Заставьте ваших начальников казаться более блистательными, чем они есть, — и вы достигнете вершин власти.

Ключи к власти

У каждого есть свои комплексы. Выйдя в мир и предъявив свои таланты, вы сталкиваетесь с завистью, неприятием и другими проявлениями неуверенности. К этому нужно быть готовым. Вы не сможете прожить, стараясь пощадить чувства других. С теми, кто выше вас, однако, следует применить иной подход: когда речь идет о власти, затмить старшего по положению, возможно, самая грубая ошибка из всех.

Не обманывайте себя, думая, будто жизнь сильно изменилась со времен Людовика XIV или Медичи. Те, кто стоит на верхних ступеньках, по-прежнему короли и королевы: они хотят чувствовать себя уверенно на своем месте и превосходить других умом и обаянием. Грубейшее, но обычное заблуждение — считать, что, демонстрируя и проявляя свои таланты и способности, вы заслужите одобрение начальника. Он может поблагодарить, но при первой возможности заменит вас кем-то не таким умным, не таким ярким, не таким привлекательным.

Этот закон включает два правила, которые нужно запомнить. Первое: стоящего выше можно затмить неумышленно, просто оставаясь собой. Среди занимающих высокое положение есть неуверенные в себе больше других, неуверенные чудовищно. Вы можете заслонить их своим обаянием и привлекательностью, свойствами вашей натуры.

Второе: никогда не воображайте, что если начальник вас любит, то вы

вольны делать что хотите. Можно написать не одну книгу о фаворитах, вышедших из милости лишь потому, что они приняли свое положение обласканных за позволение затмить господина.

Зная, как опасно заслонять собой владыку, вы можете обратить этот закон в свою пользу. Прежде всего нужно льстить и раздувать самомнение вашего начальника. Открытая лесть может быть эффективной, но имеет свои пределы; это слишком прямой и очевидный путь, и выглядит он плохо в глазах других подчиненных. Если, например, вы умнее вышестоящего, старайтесь, чтобы выглядело наоборот. Дайте ему возможность казаться умнее вас. Изображайте наивность. Покажите, что вы нуждаетесь в его опыте. Допускайте безобидные ошибки, которые не повредят вам в дальнейшем, но позволят обратиться к нему за помощью. Повелители обожают такие просьбы. Начальник, лишенный возможности излить на вас сокровища своего опыта, может вместо этого направить на вас свою злобу и обиду.

Если вы мыслите более творчески, чем ваш руководитель, припишите ему свои идеи, причем по возможности публично. Ясно покажите, что ваши рекомендации — лишь отголосок его рекомендаций.

Если вы по природе более общительны или великодушны, чем он, тщательно следите, как бы не стать облаком, закрывающим его сияние от других. Ваш непосредственный руководитель должен являться словно солнце, излучать мощь и великолепие, быть в центре внимания.

Во всех этих случаях скрыть свою силу не означает проявить слабость, ведь в результате это ведет к власти. Давая другим затмить себя, вы продолжаете владеть ситуацией, вместо того чтобы быть жертвой их неуверенности. Все это пригодится в тот день, когда вам придет пора подняться на более высокую ступень. Если вы поможете властителю засиять в глазах других, вы для него — поистине дар богов и должны будете немедленно возвыситься.

Образ: Звезды в небе. На небе может быть только одно Солнце. Никогда не загораживай солнечный свет и не соперничай с сиянием светила; лучше поблекнуть, уйти с небосклона и найти способ увеличить яркость свечения вышестоящего.

Авторитетное мнение:

> «Старайся не заслонять господина. Любое превосходство отвратительно, но превосходство вассала над его князем не просто глупо, оно фатально. Это урок, который нам преподают звезды в небе — они, возможно, сродни Солнцу и так же ярко

сияют, но никогда не появляются в его обществе».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Закон 2
Не доверяй друзьям безгранично, научись использовать врагов

Формулировка закона

Будьте настороже с друзьями — они скорее предадут, так как легко поддаются зависти. К тому же они быстро становятся баловнями и тиранами. Но призовите на службу бывшего врага, и он будет лояльнее друга, потому что ему есть что доказывать. В самом деле, вам следует больше опасаться друзей, нежели врагов. Если у вас нет врагов, найдите способ ими обзавестись.

Ключи к власти

Это естественно — пытаться воспользоваться помощью друзей, когда это необходимо. Мир — суровое место, и ваши друзья часто смягчают суровость. Кроме того, вы их знаете. Зачем полагаться на чужака, если рядом друг?

Беда, однако, в том, что зачастую вы не так уж хорошо знаете своих друзей, как вам кажется. Друзья часто соглашаются с вами, просто чтобы не ссориться. Они тщательно маскируют свои непривлекательные черты, они громко смеются над шутками друг друга. Поскольку честность редко способствует укреплению дружбы, вы можете так и не узнать истинных чувств вашего друга. Друзья скажут, что им нравятся ваши стихи, они будут восторгаться вашей музыкой, они будут по-хорошему завидовать вашему вкусу в одежде — возможно, их восхищение искреннее, но часто это не совсем так.

Если вы решаете нанять друга на работу, постепенно вам предстоит открыть для себя качества, которые он или она до сих пор скрывали. Как ни странно, ваш добрый поступок совершенно нарушает равновесие. Людям нравится думать, что они заслужили свою удачу. Действительность может принести разочарование и горечь: оказывается, выбор на вас пал по

дружбе, то есть не по заслугам. Трещина постепенно становится заметнее: чуть больше откровенности в высказываниях, порой вспышки обиды и зависти — и не успеете вы оглянуться, как дружбе конец. Чем больше вы употребите даров и благодеяний, пытаясь оживить дружбу, тем меньше будет благодарность.

Сложность с использованием или приглашением на работу друзей заключается в том, что это неизбежно ограничивает вашу власть. Друг — редко тот, кто лучше всего может вам помочь; в конце концов, знания и компетентность значительно важнее, чем дружеские чувства.

Все служебные ситуации требуют определенной дистанции между людьми. Вы пытаетесь работать, а не дружить; дружелюбие (истинное или фальшивое) только затеняет этот факт. Ключ к власти, следовательно, — это способность судить, кто наилучшим образом способен помогать продвижению ваших интересов в любых обстоятельствах.

Ваши неприятели, с другой стороны, — это неразработанная золотая жила, которую вам следует научиться использовать. Когда Шарль Морис Талейран, министр иностранных дел Наполеона, решил в 1807 году, что его государь ведет Францию к краху, а время работало против него, он понимал и всю опасность заговора против императора; ему нужен был партнер, единомышленник — кому из друзей он мог бы довериться в таком деле? Его выбор пал на Жозефа Фуше, главу тайной полиции, наиболее ненавидимого им врага, человека, который даже пытался организовать его убийство. Талейран понял, что их былая ненависть может создать предпосылку для эмоционального примирения. Он предвидел, что Фуше ничего не ожидая от него, будет работать, чтобы доказать Талейрану, что тот не ошибся, выбрав его; человек, который хочет что-то доказать, свернет для вас горы. Наконец, он знал, что его отношения с Фуше будут основываться на взаимной заинтересованности и не будут замутняться личными чувствами. Хотя заговорщикам не удалось сбросить с трона Наполеона, союз таких могущественных и неожиданных партнеров привел к наиболее важному в данном случае следствию: оппозиция императору начала медленно расширяться. Талейран и Фуше образовали плодотворный рабочий союз.

При любой возможности постарайтесь заключить мир с врагом и найдите способ привлечь его себе на службу. Ни в коем случае не допускайте, чтобы наличие неприятеля выбило вас из колеи — гораздо лучше иметь одного — двух явных оппонентов, чем теряться в догадках, есть ли у вас враги и кто они. Человек власти приветствует конфликт, используя врагов для укрепления своей репутации крепкого бойца, на

которого молено положиться в сложное время.

Образ: Челюсти неблагодарности. Зная, что случится, если сунуть палец в пасть льва, вы постараетесь этого не делать. От друга не ждешь подвоха, но если вы возьмете его на службу, неблагодарный друг проглотит вас с потрохами.

Авторитетное мнение:

> «Знайте, как использовать врага для собственной выгоды. Следует научиться хватать меч не за острие, которое поранит вас, но за рукоятку, что позволит защитить себя. Мудрец получит больше пользы от своих врагов, чем глупец от своих друзей».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> «Люди с большей готовностью платят за зло, чем за добро, ведь благодарность — бремя, а месть — удовольствие».

Тацит, ок. 58 — ок. 117

> О ПОЛЬЗЕ ОТ НАШИХ ВРАГОВ
>
> Как-то раз, когда царь Гиерон беседовал с одним из своих врагов, тот указал царю на его зловонное дыхание. После чего добрый царь, немного встревоженный, вернулся домой и упрекнул жену: «Как случилось, что ты никогда не говорила мне об этом?» Царица, женщина простая, целомудренная и невинная, сказала: «Господин, я думала, что у всех мужчин дыхание таково». Таким образом, ясно, что об изъянах очевидных, явных и заметных, или; другими словами, общеизвестных, мы скорее узнаем от наших врагов, нежели от друзей или близких.

Плутарх, ок. 45-ок. 127

Закон 3
Скрывай свои намерения

Формулировка закона

Держите людей в потемках, в состоянии неустойчивого равновесия, никогда не раскрывая подоплеку своих действий. Пребывая в неведении относительно того, что вы хотите предпринять, они не смогут обеспечить себе защиту. Заведите их подальше по ложному следу, напустите тумана, и к тому времени, как они осознают ваши намерения, будет уже слишком поздно.

Ключи к власти

Большинство людей подобны открытой книге. Они говорят, что чувствуют, выпаливают свое мнение при каждом удобном случае, постоянно сообщают о своих планах и намерениях. Они поступают так по многим причинам. Во-первых, это в природе человека — всегда говорить о своих чувствах и планах на будущее. Приходится делать над собой усилие, чтобы сдерживать свой язык и следить за своими высказываниями. Во-вторых, многие верят, что честностью и открытостью они покоряют сердца и демонстрируют свою хорошую сущность. Это великое заблуждение. Честность, по сути, это тупой инструмент, который больше раз мозжит, чем отрежет. Честностью легко обидеть; гораздо более благоразумно приспосабливать свои слова, говоря людям то, что они хотят услышать, вместо грубой и безобразной правды о том, что вы чувствуете или думаете. Безоглядная открытость ведет к тому, что вы становитесь таким предсказуемым, таким понятным, что вас почти невозможно уважать или бояться, а власть не покоряется человеку, который не в состоянии вызвать подобных чувств.

Если вы учитесь власти, поскорее отложите в сторону свою честность и начинайте упражняться в искусстве скрывать собственные намерения. Овладейте им — и вы всегда будете на высоте положения. Возможность скрывать свои истинные намерения объясняется простым свойством

человеческой натуры: наше первое инстинктивное побуждение — всегда доверять видимости. Мы не смогли бы жить, сомневаясь в реальности того, что мы видим и слышим, — постоянные мысли о том, что за видимым скрывается нечто иное, измотали и запугали бы нас. Это и помогает нам относительно легко утаивать друг от друга свои намерения. Просто выставляйте напоказ предмет, который вы хотели бы выдать за желаемый, или цель, которую вы якобы преследуете, — и все поверят в их реальность.

Один из эффективных способов скрыть свои намерения — постоянно разглагольствовать о собственных планах и чаяниях, но только не об истинных. Вы убьете одним выстрелом трех зайцев: будете выглядеть приветливым, открытым, заслуживающим доверия, завуалируете свои намерения и отправите конкурентов в погоню за несбыточным, которая отнимет у них немало времени.

Еще один мощный инструмент, помогающий направлять людей по неверному следу, — ложная искренность. Люди легко принимают искренность за честность. Не забывайте, их первое побуждение — доверять видимости, а поскольку все хотят верить в честность окружающих, они вряд ли усомнятся в вас и уж тем более вряд ли увидят вас насквозь. Если вы даете понять, что верите в то, что говорите, это придает словам огромный вес. Именно так Яго обманул и погубил Отелло: мог ли Отелло, видя глубину чувств Яго, видя искренность его обеспокоенности предполагаемой неверностью Дездемоны, не поверить ему?

Если вы полагаете, что обманщики — это яркая, колоритная публика, люди, которые сыплют на каждом шагу фокусами, изощренными и красочными выдумками, вы заблуждаетесь. Самые лучшие из них обладают располагающим к доверию обликом и не привлекают внимания. Им известно, что экстравагантные слова и поступки немедленно возбудят подозрения. Вместо этого они придают своим замыслам вид чего-то привычного, банального и безвредного.

Как только вы усыпите внимание своих жертв, выдав им то, чего они ожидали, они потеряют способность замечать обман прямо у себя за спиной. Чем серее и ординарнее дым вашей завесы, тем легче скрыть свои намерения.

Наиболее простая форма дымовой завесы — выражение лица. Спрятавшись за располагающую, не очень выразительную внешность, можно планировать любое злодейство, никто вас ни в чем не заподозрит. Этим оружием пользовались многие могущественные исторические деятели. Рассказывают, что у Франклина Делано Рузвельта было

совершенно непроницаемое лицо. Барон Джеймс Ротшильд всю жизнь пользовался этим приемом, пряча истинные мысли за широкими радушными улыбками или неопределенными взглядами.

Помните: требуется терпение и смирение, чтобы, приглушив яркие краски, надеть не привлекающую внимания маску. Не огорчайтесь, если придется носить невыразительную личину, — часто именно ее непроницаемость влечет к вам людей и придает вам вид человека, причастного к власти.

Образ: Овечья шкура. Овца не ограбит, овца не предаст, овца невероятно глупа и безобидна. С овечьей шкурой на спине лисице легко пробраться прямо в курятник.

Авторитетное мнение:

> «Приходилось ли вам слышать об искусном полководце, который, собираясь захватить крепость, оповещал бы о своем плане противника? Скрывайте свою цель и не хвалитесь успехами; не давайте понять, как далеко простираются ваши расчеты, до тех пор, пока им что-то может помешать, пока битва не окончена. Одерживайте победу еще до объявления войны. Одним словом, подражайте военным, чьи намерения неизвестны никому, кроме тех опустошенных стран, через которые они уже прошли победным маршем».

Нинон де Ланкло (1623-1706)

> «Старайся не прослыть обманщиком, хоть сегодня и невозможно прожить, не будучи таковым. Самая большая твоя хитрость должна состоять в том, чтобы не показать свою хитрость».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> ПЛЫТЬ ПО ОКЕАНУ СРЕДИ БЕЛА ДНЯ
>
> Это означает создать ширму, которая в конце концов приобретает привычный, знакомый вид такая ширма позволяет стратегу, прикрываясь ею, действовать незамеченным, поскольку всем взглядам при этом открывается лишь очевидное и привычное.

Томас Клири, «Японское военное искусство», 1991

Закон 4
Всегда говори меньше, чем кажется необходимым

Формулировка закона

Желая произвести впечатление своими речами, помните: чем больше вы наговорите, тем больше покажетесь ординарным и не имеющим реальной силы. Даже произнося банальности, вы будете выглядеть оригинальным, если ваши речи будут неясными, незавершенными и загадочными, как речи сфинкса. Влиятельные люди производят впечатление и внушают страх тем, что недоговаривают. Чем больше вы говорите, тем выше вероятность того, что вы скажете глупость.

Ключи к власти

Во многих отношениях власть — это игра внешнего, видимого; если вы говорите мало, неизбежно будете казаться крупнее и могущественнее, чем на самом деле. Ваше молчание заставит других занервничать. Человеческие существа предназначены для интерпретаций, толкований и объяснений; им необходимо знать, о чем вы думаете. Если вы тщательно следите за тем, что приоткрыть, им не удастся проникнуть в ваши замыслы, понять, что вы собой представляете. Ваше молчание и односложные ответы вынудят их занять оборонительную позицию, и они не выдержат, начнут заполнять паузы собственными высказываниями, выдавая свои секреты и слабости. Они покинут встречу с ощущением, что их обокрали, вспоминая каждое ваше слово, по пути домой. Такое повышенное внимание к вашим кратким речам лишь прибавит вам власти.

Еще в молодости художник Энди Уорхол понял, что невозможно одними уговорами заставить людей поступать по-вашему. Они повернутся против вас, исказят ваши желания, пойдут наперекор из чувства противоречия. Однажды он сказал другу: «Я понял, что, если помалкивать, можно добиться большей власти».

В своей жизни Уорхол с успехом применял этот принцип. Интервью, которые он давал, напоминали высказывания оракула: он произносил что-

то пространное и неясное, а интервьюеру приходилось ломать голову, чтобы представить, что бы это значило, чтобы обнаружить какие-то глубины в этих, порой бессмысленных, фразах. Уорхол редко говорил о своих работах: он предоставлял другим интерпретировать их. Чем меньше он говорил о своих работах, тем больше публика говорила о них. А чем больше о них говорили, тем выше становилась их цена.

Людовик XIV был немногословен. Это ему принадлежит знаменитая фраза: «Государство — это я». Но в юности он любил поговорить, упиваясь собственным красноречием. Позже он научился быть молчаливым, чтобы никому не дать вывести себя из равновесия. Никто не знал наверняка своего положения, никому не удавалось предсказать реакцию короля. Никому не удавалось обмануть Людовика, нашептывая ему то, что он хотел слышать. Вынужденные подолгу высказываться перед хранящим молчание королем, просители невольно все больше раскрывались перед ним, а он впоследствии мог с успехом использовать это против них.

Наконец, молчание Людовика помогало ему держать всех в страхе и подчинении. Это было одной из основ, на которых покоилось его могущество. Сен-Симон писал: «Никто лучше его не знал цену своим словам, своей улыбке, даже вскользь брошенному взгляду. Все в нем имело ценность, потому что он мог влиять на ход вещей, и его величие усугублялось его немногословием».

Слово не воробей, вылетит — не поймаешь. Следите за своими словами. Особенно осторожно выражайте сарказм: минутное удовлетворение, полученное от едких слов, может быть перечеркнуто ценой, которую вы за них заплатите.

Образ: Дельфийский оракул. Когда к оракулу приходили за советом, жрицы роняли несколько загадочных слов, которые казались полными смысла и важности. Все повиновались словам оракула — в них была власть над жизнью и смертью.

Авторитетное мнение:

> «Никогда не начинай шевелить губами и зубами, пока этим занимаются твои подчиненные. Чем дольше я храню молчание, тем скорее другие задвигают губами и зубами. Пока они двигают губами и зубами, я могу понять их истинные намерения… Если господин не загадочен, чиновники найдут возможность брать и брать».

Хань Фэй-цзы, китайский философ (III век до н.э.)

«Устрицы полностью раскрывают раковины в полнолуние; краб, видя устрицу, кидает внутрь ее камешек или водоросль, так что устрица не может вновь сомкнуться и становится добычей краба. Таков удел тех, кто слишком много открывает рот и тем самым отдает себя на милость слушателя».

Леонардо да Винчи (1452-1519)

В 1944 году, в тяжелые для него дни, Майкл Арлен [киносценарист] приехал в Нью-Йорк. Чтобы как-то отвлечься от своих несчастий, он решил пойти в знаменитый ресторан «21». В вестибюле он столкнулся с Сэмом Голдуином, который дал ему абсолютно ненужный совет — купить беговых лошадей. В баре Арлен встретил Луиса Б. Майера, старого знакомого, спросившего, каковы его планы на будущее. «Я сейчас говорил с Сэмом Голдуином…» — начал было Арлен. «Сколько он вам предложил?» — перебил его Майер. «Недостаточно», — уклончиво ответил сценарист, «Устроит ли вас 15 тысяч за тридцать недель?» — спросил Майер. На сей раз Арлен не колебался. «Да», — был его ответ.

Клифтон Фадиман, «Коричневая книжечка анекдотов», 1985

Закон 5
Очень многое зависит от репутации — береги ее ценой жизни

Формулировка закона

Репутация — краеугольный камень власти. С помощью репутации вы можете внушать страх и побеждать. Стоит, однако, ей пошатнуться, как вы становитесь уязвимым и подвергаетесь нападкам со всех сторон. Сделайте свою репутацию непоколебимой. Всегда бдительно ожидайте возможных атак и отражайте их, прежде чем будете атакованы. Учитесь выводить из строя врагов, находя бреши в их репутации. Затем отойдите в сторону и предоставьте общественному мнению расправляться с ними.

Ключи к власти

Окружающие, даже близкие друзья, всегда в какой-то мере загадочны и непостижимы. В их характерах есть скрытые укромные уголки, которые вам никогда не показывают. Непознаваемость других может вызывать раздражение, ведь, если вдуматься, она лишает нас возможности объективно оценивать людей. Но мы предпочитаем, игнорируя этот факт, судить о людях по внешним признакам, по тому, что легче всего открывается нашему взгляду: одежда, жесты, слова, поступки. В социальной сфере внешний облик является барометром практически для всех наших оценок и суждений, и значит, надо тщательно следить за тем, чтобы о вас не судили неверно. Один ложный шаг, одно подозрительное или непредвиденное изменение вашего облика могут быть гибельны. Вот почему крайне важно своими руками создать и самому поддерживать собственную репутацию.

Репутация защитит вас в опасной игре внешнего, видимого, она отведет глаза, не даст людям узнать, каков вы на самом деле, поможет в какой-то степени влиять на то, как мир судит о вас, — властная позиция для

вас. Репутация обладает возможностями чародея: одним взмахом палочки она может удвоить вашу силу и отогнать преследователей. Выглядит ли одно и то же дело великолепным или ужасным, целиком и полностью зависит от репутации исполнителя.

Вначале вам следует поработать над репутацией обладателя одного какого-либо выдающегося качества — честности, например, или щедрости, а может, изворотливости. Это выделит вас и заставит других говорить о вас. Затем постарайтесь, чтобы о вашей репутации узнало как можно больше народа (не переусердствуйте: репутацию надо строить без спешки и на твердом основании), и наблюдайте, как она распространяется, словно лесной пожар.

Прочная репутация придаст вам солидность и дополнительную силу при относительно малых затратах энергии. Она подобна ауре, вызывающей уважение, а порой и страх. Германский генерал Эрвин Роммель, который сражался во время Второй мировой войны в Северной Африке, славился хитрыми и коварными маневрами, наводившими ужас на противника. Даже когда его группировки были почти полностью уничтожены и британские танки превосходили его технику в соотношении пять к одному, целые города спешно эвакуировались при одном лишь слухе о его приближении.

Пусть ваша репутация базируется на одном безукоризненном качестве. Это единственное качество — будь то работоспособность или обольстительность, — становится чем-то вроде визитной карточки, с ее помощью вы подготавливаете свой выход, гипнотизируя окружающих.

Репутация — сокровище, которое необходимо накапливать» хранить с особым тщанием. Особенно когда вы стоите в начале пути, защищайте свое имя всеми доступными способами, берегите от всех нападений. Укрепив позиции, научитесь не выходить из себя и не занимать оборонительную позицию в ответ на провокационные высказывания врагов — это будет свидетельствовать о вашей неуверенности в собственной репутации. Вместо этого двигайтесь дальше и ни за что не выказывайте собственной слабости, даже если уже и не надеетесь, что удастся себя защитить.

Однако помните, что атака на репутацию соперника является мощным оружием, особенно если он сильнее. В такой схватке он рискует многим, тогда как ваша, пока, еще не устоявшаяся, репутация представляет для него слишком незначительную мишень, если он попытается открыть ответный огонь. Но этой тактикой следует пользоваться с умом; она не должна выглядеть мелочной местью. Если вам не удастся повредить репутации противника, ваша собственная неизбежно рухнет. Ни в коем случае не заходите слишком далеко в подобных атаках, ведь они скорее привлекут

внимание к вашей мстительности, чем к качествам того, на кого вы нападаете. Если ваша собственная репутация прочна, используйте более тонкие приемы — сатиру и насмешки, что ослабит противника, а вас представит обаятельным остроумцем. Могучий лев всего лишь поиграет с мышкой, которая перебежала ему дорогу, — любое иное поведение повредит его репутации грозного зверя.

Образ: Копи, полные алмазов и рубинов. Вы откопали их, теперь вы богаты. Храните их любой ценой. Грабители и воры явятся со всех сторон. Не обольщайтесь, думая, что богатство дано вам раз и навсегда. Постоянно подновляйте сокровища — от времени они тускнеют и теряют цену.

Авторитетное мнение:

> «Вследствие этого я пожелал бы нашему придворному подкреплять свои врожденные достоинства сноровкой и хитростью и заручиться уверенностью, что, когда бы ни пришлось ему отправиться в края, где с ним незнакомы, его будет предварять его добрая слава… Ибо репутация, опирающаяся, как считают, на мнение многих, порождает твердую веру в заслуги человека, веру, которую впоследствии нетрудно укрепить в умах, уже надлежащим образом настроенных и подготовленных».

Бальдассаре Кастильоне (1478-1529).

> «Легче справиться с нечистой совестью, чем с дурной репутацией».

Фридрих Ницше (1844-1900)

> «Ибо, как говорит Цицерон, даже восстающие против славы стремятся к тому, чтобы книги, которые они на этот счет пишут, носили их имя, и хотят прославить себя тем, что презрели славу. Все другое может стать общим; когда нужно, мы жертвуем для друзей и имуществом, и жизнью. Но уступить свою честь, подарить другому свою славу — такого обычно не увидишь».

Мишель де Монтень (1533-1592)

Закон 6
Завоевывай внимание любой ценой

Формулировка закона

Обо всем судят по внешнему облику; то, чего увидеть нельзя, не имеет ценности. Поэтому никогда не позволяйте себе затеряться в толпе или кануть в Лету. Выделяйтесь. Бросайтесь в глаза, чего бы это ни стоило. Притягивайте к себе, как магнит, кажитесь крупнее, красочнее, загадочнее, чем множество скромных и вежливых людей вокруг.

Ключи к власти

Сверкать ярче, чем окружающие, — это умение, с которым никто не рождается на свет. В начале своей карьеры вы должны связать свое имя и репутацию с тем, что выделит вас из ряда других людей, например, с характерным стилем в одежде, с какой-нибудь особенностью, вывертом, который не только покажется забавным, но и заставит говорить о вас. Как только образ закрепится, вы станете индивидуальностью, у вашей звезды появится место на небосклоне.

Распространенное заблуждение считать, что свойственный лишь вам облик не должен быть противоречивым и что быть предметом нападок плохо. Трудно представить что-либо более далекое от истины. Чтобы избежать осечки и чтобы вашу известность не затмил другой, вам не стоит отказываться от одного рода внимания в пользу другого. В конечном счете любое внимание пойдет вам только на пользу.

Двор Людовика XIV изобиловал талантливыми писателями, художниками, красавицами, а также мужчинами и женщинами непогрешимых добродетелей, но ни о ком из них столько не говорили, сколько о герцоге Лозаннском. Герцог был мал ростом, почти карлик, и поведение его отличалось крайней дерзостью — он делил ложе с королевской фавориткой, он открыто оскорблял не только придворных, но и самого короля. Короля, однако, так развлекала эксцентричность подданного, что он с трудом выносил отлучки последнего. Это объяснялось

просто: странности несносного характера герцога привлекали внимание. После того как его очарование оказывало воздействие на окружающих, им хотелось общаться с ним во что бы то ни стало.

Общество нуждается в ярких личностях, возвышающихся над серостью и посредственностью. Поэтому не стесняйтесь качеств, выделяющих вас из толпы, привлекающих к вам внимание. Не избегайте стычек, даже скандала. Лучше нападки, даже клевета, чем забвение.

Если вы занимаете невысокое положение и оно не дает особых шансов привлечь к себе внимание, эффективным приемом станет атака на самую заметную, самую сильную, самую знаменитую личность, до которой только вы сможете дотянуться. Когда в начале XVI столетия Пьетро Аретино, который в юности был всего лишь учеником печатника в Риме, захотел привлечь к себе внимание как к сочинителю стихов, он решил опубликовать серию сатирических виршей, высмеивающих Папу Римского и его привязанность к ручному слону. Это нападение немедленно принесло Аретино известность. Клеветнические нападки на сильных мира сего обычно имеют сходный эффект. Но помните, что этим приемом не следует злоупотреблять, после того как вы уже стали объектом общественного внимания, это может привести к обратному результату.

Оказавшись на виду, вы можете поддерживать интерес к себе, варьируя и приспосабливая к обстоятельствам свой метод привлечения внимания. Если этого не делать, публике станет скучно, и она перенесет свой интерес на другой объект. Игра, требует постоянной бдительности и творческого подхода. Пабло Пикадсо никогда не позволял себе слиться с фоном. Когда его имя начинали привычно связывать с каким-либо определенным стилем, он огорошивал публику серией новых неожиданных работ. Лучше вывести из равновесия безобразным творением, думал он, чем позволить зрителям слишком привыкнуть к моему стилю. Следует понимать: люди испытывают чувство превосходства по отношению к тем, чьи действия могут предсказать. Если вы покажете им, кто находится на высоте положения, играя против их ожиданий, вы разом добьетесь уважения и станете объектом еще более пристального внимания.

Образ: Свет рампы. Актер, вступающий в этот сверкающий круг, достигает высот существования. Все смотрят на него. Узкий луч софита может осветить только одного. Делай что можешь, чтобы удержать его на себе. Будь забавным, нелепым или скандальным, лишь бы луч остановился на тебе, оставив других актеров в тени.

Авторитетное мнение:

«Показывай себя, будь на виду… То, чего не видят, как бы не существует… Именно свет явился первопричиной, благодаря которой воссияло все творение. Демонстрация заполняет многие пробелы, прикрывает недостатки и дает всему вторую жизнь, особенно же в том случае, если она подкреплена истинными достоинствами».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

«Даже подвергаясь поруганию, я получаю свою долю славы».

Пьетро Аретино (1492-1556)

ОСА И ПРИНЦ

Оса по имени Острохвостка давно мечтала прославиться. Однажды она явилась в королевский дворец и ужалила маленького принца, который спал в своей кроватке. Принц проснулся и громко заплакал. Король и придворные в тревоге поспешили к нему. Принц кричал, а оса жалила его снова и снова. Придворные старались поймать осу, но каждый из них получил по укусу. На крики сбежался весь королевский двор, новость быстро распространилась, и ко дворцу стали стекаться зеваки. Город волновался, все дела встали. Оса, удаляясь на отдых после своих трудов, заметила: «Имя без славы подобно пожару без пламени. Нет ничего важнее, чем добиться известности любой ценой».

Индийская басня

Закон 7
Заставь других работать на себя и пользуйся результатами

Формулировка закона

Используйте ум, знания и беготню других людей для продвижения собственных дел. Такая помощь не только сэкономит ваши собственные силы и время, но и придаст вам божественный ореол преуспевающего человека. Ваши помощники будут забыты, вас же запомнят. Никогда не делайте сами того, что могут сделать для вас другие.

Ключи к власти

В мире власти действуют законы джунглей: есть те, которые охотятся и убивают, и есть множество тех, кто выживает за счет охоты других (гиены, стервятники). Они не такие яркие, менее одаренные и часто не способны сами выполнить работу, которая привела бы их к власти. Однако они рано осознают: если набраться терпения, обязательно дождешься, что кто-то сделает все за тебя. Не будьте наивны: в то самое время, когда вы в поте лица трудитесь над своим проектом, грифы и стервятники кружат над вами, прикидывая, как смогут жить и даже процветать, используя ваши творческие способности. Бесполезно жаловаться на это, исходить горечью и гневом. Лучше защитить себя и включиться в игру. Построив основание своей власти, сами станьте стервятником, и вы сэкономите массу времени и сил.

Живописец Петер Пауль Рубенс в конце своей карьеры не справлялся с огромным количеством заказов на картины. Он разработал систему: в просторной мастерской трудились десятки нанятых им прекрасных художников. Один специализировался на одежде, другой выписывал фон и так далее. Получалось что-то вроде конвейера, и благодаря ему удавалось закончить больше полотен. Если в мастерскую являлся с визитом важный заказчик, Рубенс распускал на день наемных живописцев. Пока заказчик

наблюдал с балкона, Рубенс работал в неистовом темпе и с удвоенной энергией. Заказчик уходил в восторге от работоспособности этого человека, который может написать столько шедевров за очень короткий срок. Вот квинтэссенция закона: научитесь использовать других, заставляя их выполнять работу для вас и присваивая себе все заслуги, — так вы получите необъятную власть. Если вы упорно продолжаете считать, что всю работу важно выполнять своими руками, вы никогда не продвинетесь достаточно далеко и быстро сгорите. Найдите людей с умением и творческим потенциалом, которых вам недостает. Наймите их и проставляйте на шедеврах свою подпись, или найдите другой способ присвоить их работу. Так чужие таланты станут вашими, и мир увидит в вас гения.

Есть и другое применение этого закона, которое не требует паразитирования на трудах современников: обратитесь к прошлому — неиссякаемому источнику знания и мудрости. Исаак Ньютон назвал это «стоять на плечах гигантов». Он имел в виду, что, делая свои открытия, он всегда основывался на достижениях других. Славой гения он был во многом обязан (и сам это понимал) способности с умом использовать великие озарения ученых античности, средневековья, Возрождения. Шекспир заимствовал сюжеты, характеристики и даже диалоги, например, у Плутарха, так как знал, что Плутарху не было равных в описании тончайших психологических оттенков и в умелом цитировании. А сколько писателей затем в свою очередь заимствовали у Шекспира! Так что это — плагиат?

Писатели, исследовавшие природу человека; древние стратеги; историки, описавшие человеческую глупость и безумие; короли и королевы, изучившие нелегкое искусство нести бремя власти, — их знания пылятся, все эти люди из далекого прошлого ожидают, когда вы придете и вскарабкаетесь на их плечи. Их разум может стать вашим разумом, их умение — вашим умением, и они никогда не явятся, чтобы рассказать людям, как вы на самом деле неоригинальны. Можно упорно работать всю жизнь, ошибаясь снова и снова, расходуя время и энергию в попытках приобрести собственный опыт. А можно воспользоваться достижениями прошлого. Бисмарк сказал однажды: «Дураки говорят, что учатся на опыте. Я предпочитаю пользоваться опытом других».

Образ: Стервятник. Из всех обитателей, джунглей у него самая легкая доля. Трудную работу, которую выполняют другие, он присваивает и делает своей. Их неудачные попытки выжить становятся его, шармом. Посмотрите на стервятника: пока вы работаете, он летает вокруг. Не боритесь с ним —

присоединитесь.

Авторитетное мнение:

«Есть многое, что нужно узнать, жизнь коротка, а жизнь без знания — не жизнь. Есть прекрасное средство для извлечения знания — опыт и работа других. Так пот появится на лбу другого, а вы заработаете репутацию оракула».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Если охотник полагается на надежность своей колесницы, использует ноги шести коней и заставляет Ван Ляна направлять поводья, тогда он сам не утомится, и ему не составит труда ловить быстрых животных. Теперь предположим, что он не пользуется преимуществами своей колесницы, отказывается от применения конских ноги навыков Ван Ляна и спешивается, чтобы самому гоняться за животными. В этом случае, даже если ноги его так же быстры, как у Лю Чи, он не будет поспевать за добычей.

А ведь если пользоваться хорошими конями и крепкими колесницами, то даже раб или рабыня будут в состоянии ловить животных.

Хань Фэй-цзы, китайский философ, III век до н.э.

СЛЕПАЯ КУРИЦА

Курица привыкшая скрести землю в поисках пищи, лишилась зрения. Несмотря на слепоту, она продолжала скрести еще более усердно. И к чему это было прилежной дурочке?

Другая курица с острым зрением не утруждала свои нежные лапки работой, но, не ковыряясь в земле, наслаждалась плодами трудов другой. Ведь стоило слепой курице вырыть ячменное зерно, ее бдительная подруга тут же его хватала.

Готхольд Лессинг, 1729-1781

Закон 8
Вынуждай людей подойти к себе, если нужно, используй приманку

Формулировка закона

Когда вы вынуждаете другого человека действовать, сила на вашей стороне. Выгоднее всего добиться, чтобы противник подошел к вам, нарушая ради этого собственные планы. Соблазните его сказочными выгодами — и атакуйте. У вас на руках все карты.

Ключи к власти

Сколько раз один и тот же сценарий повторялся в истории: агрессивный лидер предпринимает решительные действия, которые вначале приводят к усилению власти. Постепенно он достигает вершины, но затем всё обращается против него. Его многочисленные враги объединяются. Пытаясь сохранить власть, он начинает метаться, но этим только истощает свои силы, что приводит к неизбежному краху. Причина повторения этой схемы в том, что агрессивный человек редко способен полностью владеть ситуацией. Он не может заранее обдумать больше одного — двух ходов, не видит последствий того или иного своего активного действия. Он вынужден все время идти на поводу у врагов, число которых непрерывно растет. Это наряду с непредвиденными последствиями его собственных импульсивных действий приводит к тому, что в итоге его агрессивная энергия обращается против него самого.

Находясь у власти, вы должны спросить себя: с какой целью я мечусь из стороны в сторону, стараясь решить свои проблемы и защититься от врагов, если я никогда не владею ситуацией? Почему я всегда реагирую на события, вместо того чтобы направлять их? Ответ прост: у вас неверное представление о власти. Вы путаете агрессивные действия с действиями эффективными. А часто эффективнее всего держаться на заднем плане, сохраняя спокойствие и разочаровывая тех, кто расставляет ловушки, и

предпочитая долгую власть кратковременным победам.

Помните: основа власти — это способность удерживать инициативу, заставлять других отвечать на ваши ходы, держать соперников и окружающих в оборонительной позиции. Когда люди будут вынуждены поступать по вашей указке, вы начнете контролировать ситуацию. А тому, кто контролирует ситуацию, принадлежит власть. Чтобы достичь такого положения, должны произойти две вещи: научитесь управлять своими чувствами и никогда не позволяйте гневу овладеть вами. В то же время важно уметь играть на естественной склонности людей выходить из себя, если их обижают или насмехаются над ними. В конце концов, способность управлять другими — оружие, намного более мощное, чем любой инструмент агрессии.

Есть дополнительное преимущество в умении заставить вашего соперника сделать так, как это выгодно вам, — вынудить его сражаться на вашей территории. Находясь в стане врага, он нервничает, начинает торопиться и допускать ошибки. Для переговоров и встреч разумно предлагать свою территорию или место по вашему выбору. У вас есть точка опоры, соперник же не видит ничего привычного и чувствует себя неуютно.

Манипуляция — опасная игра. Стоит кому-то заподозрить, что им манипулируют, он начинает сопротивляться и выходит из-под вашего контрольно, выманивая соперника к себе, вы создаете иллюзию, что контроль над ситуацией осуществляет он.

Крупный преступник XIX века барон Дэниель Дрю был мастером игры на бирже. Желая, чтобы те или иные акции покупались или продавались, а их курс рос или падал, он почти никогда не шел к цели прямо. Одна из его уловок была такова: проходя торопливо по залу элитного клуба рядом с Уолл-стрит (так что было очевидно, что он направляется на биржу), он вынимал свой знаменитый красный носовой платок и вытирал пот со лба. При этом как бы незамеченный выпадал бумажный листок. Члены клуба, всегда старавшиеся предугадать шаги Дрю, набрасывались на записку, ожидая найти в ней биржевой прогноз. Слухи о содержании записки быстро распространялись, и члены клуба начинали покупку или продажу акций по сценарию, выгодному барону.

Многое зависит от того, насколько вкусна приманка. Если ловушка выглядит достаточно привлекательно, ослепленные эмоциями и вожделениями, ваши враги не смогут видеть правды. Чем более алчными они становятся, тем легче вести их туда, куда вам надо.

Образ: Медовая ловушка для медведя. Охотник на медведя не гоняется

за своей добычей. Медведя, если он знает, что на него охотятся, почти невозможно поймать, и он свирепеет, если загнать его в угол. Вместо этого охотник раскладывает ловушки с медом в качестве приманки. Он не утомляется и не рискует жизнью в погоне — просто кладет приманку и ждет.

Авторитетное мнение:

> «Хорошие воины не подходят сами, а заставляют других подходить к ним. Это принцип пустоты и полноты других и себя. Когда вы вынуждаете противников подойти к вам, их силы всегда пусты; поскольку вы не идете к ним, ваша сила всегда полна. Атаковать пустоту наполненностью — то же, что бросать камнями по куриным яйцам».

Жань Ю, комментатор «Военного искусства» (XI век)

> «Разложив приманку для оленей, я не стреляю в первую же олениху, что подошла ее обнюхать, а жду, когда вокруг соберется целое стадо оленей».

Отто фон Бисмарк (1815-1898)

Закон 9
Добивайся победы действиями, а не доводами

Формулировка закона

Любой минутный успех, которого, как вам кажется, вы добились в споре, оборачивается пирровой победой. Куда эффективнее можно заставить других согласиться с вами, если действовать, не произнося ни слова. Показывайте, а не объясняйте.

Ключи к власти

В сфере власти очень важно научиться оценивать, каким будет воздействие ваших поступков на окружающих с течением времени. Пытаясь доказать свою позицию или добиться победы в споре, никогда не знаешь наверняка, как повлияет сам спор на тех, кого убеждаешь: они могут соглашаться с вами вполне вежливо внешне, но в душе негодовать и возмущаться. А может быть, вы ненамеренно произнесете какие-то слова, которые можно истолковать по-разному, в том числе и в обидную для оппонентов сторону, и это испортит им настроение. Даже самые лучшие аргументы любого спора остаются всего-навсего словами — а это такое скользкое основание. Спустя несколько дней после спора и доводов, которые казались столь убедительными, мы часто возвращаемся к своему первоначальному мнению — просто потому, что оно более привычно.

Следует понимать: слова ничего не стоят. Каждому известно, что в пылу спора можно сказать что угодно, лишь бы доказать свою правоту. Мы неточно процитируем Библию, обратимся к недостоверной статистике. Кто упрекнет за такую мелкую недобросовестность? Поступки и демонстрация наглядного — совсем другое дело. Они намного действеннее, в них больше смысла. Они здесь, прямо перед глазами, мы можем их видеть. Не сказано обидных слов, исключена возможность быть ложно понятым. Никто не поспорит с наглядным доказательством. Как замечает Бальтазар Грациан: «Правду чаще можно увидеть, услышать ее труднее».

Сэр Кристофер Рен представлял собой английский вариант

энциклопедически образованного человека. Он прекрасно знал математику, астрономию, физику и физиологию. За долгие годы своей деятельности он стал одним из самых прославленных архитекторов Англии. И все же нередко случалось, что заказчики приказывали ему вносить неумные изменения в его проекты. Никогда они не слышали возражений или оскорблений в ответ. У архитектора были другие способы доказать свою правоту.

В 1688 году Рен создал проект великолепной ратуши для Вестминстера. Мэра, однако, проект не удовлетворил; мэр нервничал. Он поделился своими опасениями с Реном: второй этаж небезопасен и может обрушиться прямо в его кабинет на первом этаже. Он попросил Рена добавить две каменные колонны, чтобы получше укрепить потолок. Рен, непревзойденный инженер, понимал, что колонны вовсе не нужны и что опасения мэра беспочвенны. Но колонны были построены, мэр чувствовал себя счастливым и благодарным. И только годы спустя реставраторы, поднявшиеся в люльке под потолок, увидели, что колонны по высоте чуть-чуть не достают до потолка.

Колонны оказались тем, что в изобразительном искусстве называют обманкой. Но двое получили, что хотели: мэр мог расслабиться, а Рен понимал, что потомки узнают: его оригинальный проект был верен, и колонны не нужны.

Сила наглядной демонстрации вашей идеи в том, что у оппонентов нет необходимости обороняться, а значит, они более открыты для убеждения. Дайте им в буквальном смысле ощутить физически, что вы имеете в виду, а это куда более мощные аргументы, чем любые слова.

Стремясь к власти или стараясь удержать ее, всегда ищите непрямые пути, а также тщательно планируйте свои сражения. Если вам неважно, сколько времени пройдет, пока другой человек согласится с вами, или вы согласны ждать, пока время и собственный опыт заставят того, другого, понять, чего вы хотите, — тогда лучше всего не затруднять себя демонстрированием наглядных доводов. Берегите силы и идите прочь.

Образ: Доска — качели. Вверх-вниз, вверх-вниз движутся спорщики, не продвигаясь вперед. Слезайте с качелей и покажите им свои намерения, не раскачивая доску. Оставьте их наверху, и пусть сила тяжести постепенно и мягко опустит их на землю.

Авторитетное мнение:

> «Никогда не вступай в споры. В обществе ничего не следует обсуждать, а только давать результат».

Бенджамин Дизраэли (1804-1881)

ХИТРОСТЬ АМАСИСА

После свержения Априя в Египте воцарился Амасис родом из Саисского округа, из города Сиуф. Сначала египтяне ни во что не ставили царя, так как прежде он был простым гражданином и даже незнатного рода. Потом, однако, Амасису удалось завоевать их расположение хитростью, но деликатным способом. Среди несметных сокровищ у него был умывальный таз, в котором сам царь и все его гости всегда мыли ноги. Этот таз Амасис велел расплавить, отлить из него статую бога и воздвигнуть в самом оживленном месте города. Египтяне же, проходя мимо статуи, благоговейно молились ей. Когда же Амасис услышал об этом, то повелел призвать к себе египтян и объявил им, что статуя сделана из того самого таза для омовения ног, куда они раньше плевали, мочились и где мыли ноги, теперь же ее благоговейно почитают. Вот и с ним, прибавил царь, произошло примерно то же самое, что с этим тазом. Пусть когда-то прежде Амасис был только простым гражданином, а теперь — он их царь. Поэтому они должны почитать и уважать его. Так Амасис расположил к себе египтян, и они добровольно согласились служить ему.

Геродот, ок. 485 — ок. 425 век до н.э.

Закон 10
Инфекция: Избегай невеселых и невезучих

Формулировка закона

Чужие невзгоды могут оказаться для вас губительными — эмоциональные состояния так же заразны, как болезни. Вам может казаться, что вы спасаете утопающего, но на самом деле вы лишь приближаете собственное несчастье. Несчастные иногда навлекают беды на себя, они навлекут их и на вас. Уж лучше держитесь поближе к везучим и счастливчикам.

Ключи к власти

Рядом с нами есть невезучие люди, страдающие от беспощадных ударов судьбы, с которыми им не под силу справиться. Безусловно, они заслуживают всей возможной помощи и симпатии, какие только мы можем им дать. Но есть и иные, не созданные для несчастий или невезения, а призывающие их на свою голову собственными разрушительными поступками и дестабилизирующе действующие на окружающих. Было бы прекрасно научиться воспитывать их, изменить их характер и жизнь, но чаще именно они вторгаются в нашу жизнь и заставляют нас меняться. Причина проста — люди очень восприимчивы к настроениям, эмоциям и даже к образу мыслей тех, с кем проводят время.

Следует понимать: в играх власти очень важно, с какими людьми вы связаны в представлении других. Если вы свяжете себя с «разносчиками инфекции», слишком велик риск, что вам придется потратить много драгоценного времени и сил на попытки освободиться. К тому же по ассоциации вы окажетесь в глазах окружающих кем-то вроде соучастника. Ни в коем случае нельзя недооценивать опасность инфекции!

От инфекции есть одно спасение: карантин. Но к тому времени, как вы распознаете проблему, часто бывает уже слишком поздно. Как защитить себя от таких всепроникающих вирусов? Ответ заключается в том, чтобы судить о людях по тому, как они воздействуют на окружающий мир, а не по

тому, как и чем они объясняют свои проблемы. Разносчиков заразы можно распознать по несчастьям, которые они притягивают к себе, по их бурному прошлому, длинному списку разорванных дружб и знакомств, по нестабильному, со срывами, продвижению по службе, а также по самой силе их характера, которая опрокидывает вас и заставляет забыть о своих интересах. Будьте готовы определить разносчиков инфекции по этим признакам, научитесь распознавать недовольство в их глазах, Самое важное — не поддавайтесь жалости. Не делайте попыток помочь. Этот человек не изменится, а вот вы будете выбиты из колеи.

Другая сторона инфекции по-настоящему ценна и более понятна: есть люди, которые притягивают удачу хорошим расположением духа, природной жизнерадостностью, энергией и умом. Такие люди — источник радости, и именно с ними вы должны объединяться, чтобы разделить процветание, которое они привлекают к себе.

Это касается не только хорошего настроения и удачи: любое положительное качество может оказаться заразительным. Талейран, министр иностранных дел в правление Наполеона, обладал множеством странных и пугающих черт, но все единодушно считали, что он превосходит любого француза изяществом, аристократическим шармом, остроумием. И в самом деле, являясь потомком одного из древнейших благородных семейств страны, он, невзирая на веру в демократию и Французскую республику, сохранял изысканные придворные манеры. Его современник Наполеон был во многих отношениях его противоположностью — крестьянин с Корсики, неразговорчивый и нелюбезный, даже грубый. Наполеон, однако, никем так не восхищался, как Талейраном. Завидуя умению министра общаться с людьми, завидуя его уму, его способности очаровывать женщин, он поступил очень мудро — держал Талейрана при себе в надежде впитать недостающую культуру. Без сомнения, Наполеон менялся за время своего правления. Многие острые углы были смягчены благодаря его постоянному общению с Талейраном.

Используйте положительные стороны подобного эмоционального воздействия для своего блага. Если, например, вы от природы скуповаты, общайтесь со щедрым, и он заразит вас своим великодушием. Если вы мрачны, держитесь поближе к жизнерадостным. Если склонны к затворничеству, заставьте себя подружиться с коммуникабельными людьми. Никогда не кооперируйтесь с теми, у кого ваши же недостатки, они укрепят все то, что тянет вас назад. Пусть вас влечет только к положительному. Возьмите это за жизненное правило — вам это поможет больше, чем любая терапия.

Образ: Вирус. Невидимый, он проникает в ваши поры без предупреждения, распространяется бесшумно и медленно. Раньше, чем вы спохватитесь, вы уже заражены.

Авторитетное мнение:

> «Распознавай баловней судьбы для того, чтобы общаться с ними, и неудачников для того, чтобы избегать их. Обычно невезение — это преступление или безумие, и среди тех, кто страдает от него, нет болезни более заразительной: никогда не открывай дверь для наименьшего из неудачников, ибо, если ты это сделаешь, многие другие войдут, ухватившись за него… Не замарайся злосчастием других».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> ОРЕХ И КОЛОКОЛЬНЯ
>
> Орех оказался на вершине высокой колокольни, куда занесла его ворона, и, закатившись в щель, смог избежать своей ужасной участи. Тогда он стал умолять колокольню спрятать его, взывая к милосердию Божьему и расхваливая ее высоту, красоту и благородный звук ее колоколов. «Увы, — продолжал он, — раз не случилось мне упасть под зелеными ветвями моего старого отца и лежать в мягкой почве под покровом его опавшей листвы, то хоть ты не отвергай меня. Когда я оказался в клюве вороны, я дал обет, что если смогу избежать гибели, то окончу свои дни, тихо лежа в маленькой ямке». Эти слова растрогали колокольню, и, движимая состраданием, она позволила ореху остаться в той щели, куда он упал. Прошло немного времени, и орех лопнул. Его корни прорастали в трещинки в камнях и раздвигали их, его побеги потянулись вверх, к солнцу. Скоро они поднялись выше самого здания, а по мере того как перекрученные корни становились толще, они начали разрушать стены и сдвигать древние камни с привычных мест. Тогда колокольне стала понятна причина разрушения, но было слишком поздно, и вскоре она уже лежала в руинах.

Леонардо да Винчи, 1452-1519

Закон 11
Старайся, чтобы люди зависели от тебя

Формулировка закона

Чтобы оставаться независимым, старайтесь всегда быть нужным. Чем больше на вас полагаются, тем большей свободой вы обладаете, Добейтесь, чтобы счастье и процветание других людей зависели от вас, — и вам больше нечего опасаться. Никогда не обучайте их всему, так чтобы они не могли обходиться своими силами.

Ключи к власти

Вершина власти — умение заставлять людей поступать по вашему желанию. Если вы добиваетесь этого, не применяя силу и не оскорбляя, если люди охотно выполняют то, что угодно именно вам, значит, ваша власть на недосягаемой высоте. Лучший способ достичь такого положения — создать зависимость от вас. Начальник нуждается в ваших услугах; он слаб или неспособен действовать без вас; вы так глубоко проникли в его работу, вы так сплелись с ней, что попытка избавиться от вас принесет ему лишь множество сложностей, или же ему придется тратить драгоценное время на поиски адекватной замены, — все это укрепляет ваше положение. Не плохо было бы построить взаимоотношения так, чтобы у вас в руках оказались все козыри, все рычаги, позволяющие управлять начальником по вашему желанию. По сути, это классический пример человека, неприметно стоящего за троном, королевского слуги, который фактически правит своим господином.

Многие ошибочно полагают, что высшая форма власти — независимость. Это заблуждение. Власть подразумевает отношения между людьми. Вам непременно нужны союзники, исполнители и даже слабые властители, которые служат ширмой.

Если вы не добьетесь того, чтобы в вас испытывали потребность, от вас избавятся при первой же удобной возможности. Найдется кто-то моложе, свежее вас, не требующий высокой оплаты, вызывающий меньше

опасений. Не дожидайтесь этого, внушите окружающим, что они всецело зависят от вас. Если расставание с вами грозит возможными бедами, даже смертью, власть имущий не осмелится испытать судьбу, чтобы проверить правильность предсказания. Есть много способов добиться такого положения. Лучший из них — обладать талантом и мастерством, которые просто невозможно заменить.

Необязательно быть гением, достаточно уметь делать что-то, что выделяет вас из общей массы. Вам нужно создать ситуацию, в которой вы не пропадете, сможете найти себе другого покровителя. Что же касается вашего начальника, пусть он побегает, чтобы найти себе нового слугу с таким же талантом. А если, между нами, вы не столь уж незаменимы, найдите способ произвести такое впечатление. Репутация грамотного специалиста прекрасно помогает убедить того, кто выше вас по положению, что ему без вас не обойтись. Генри Киссинджеру удалось пережить не одну передрягу в Белом доме при Никсоне, и все же он выстоял. Не потому, что был лучшим дипломатом, которого только мог найти президент, — нашлось бы кому вести переговоры на том же уровне; и не потому, что они с Никсоном прекрасно ладили — они ладили далеко не всегда; и не потому, что их политические идеалы совпадали. Киссинджер выжил потому, что он так глубоко закрепился в многочисленных областях политической структуры, что его устранение привело бы к хаосу. Он оказался вовлеченным в работу огромного количества департаментов администрации, занятых различными направлениями, — сама эта вовлеченность и стала его главным козырем. Благодаря этому у него было много сторонников. Если вы сможете обеспечить себе такое положение, устранить вас будет просто опасно — могут оказаться нарушенными самые разные виды взаимозависимостей.

И последнее предупреждение: не воображайте, что зависимость вышестоящего от вас заставит его полюбить вас. Скорее он будет бояться вас. Но, как сказал Макиавелли, лучше вызывать страх, чем любовь. Страхом можно управлять, любовью никогда. Зависимость от таких тонких и переменчивых чувств, как любовь и дружба, делает вас, только незащищенным. Пусть уж лучше другие зависят от вас из страха: потерять вас, чем из любви к вашему обществу.

Образ: Лиана с множеством шипов. Внизу корни растут вглубь и вширь. Вверху ветви лианы проталкиваются сквозь кусты, обвиваются вокруг деревьев, столбов и оконных рам. Избавиться от них стоило бы таких трудов и такой крови, что легче позволить им виться.

Авторитетное мнение:

«Заставь людей зависеть от тебя. Можно получить от такой зависимости больше, нежели простую благодарность. Тот, кто утолил жажду, немедленно поворачивается спиной к колодцу. Когда зависимость исчезает, вместе с ней исчезают вежливость и пристойность, затем — уважение. Первый урок, которому должен научить тебя опыт, таков: давай надежде жить, но не исполняться, заставляя даже коронованного покровителя испытывать в тебе нужду».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

«…Мудрый государь будет заботиться о том, кок сохранить зависимость своих подданных от государства и от него самого, кем бы они ни были и при любых обстоятельствах. В этом случае они всегда будут заслуживать доверия».

Никкало Макиавелли (1469-1527)

КОНЬ И КОБЫЛА

Кобыла ходила день и ночь в поле, ив пахала, а конь кормился ночью, а днем пахал. Кобыла и говорит коню:

— Зачем ты пашешь? Я бы на твоем месте не пошла. Он бы меня плетью, а я бы его ногою.

На другой день конь так и сделал. Мужик видит, что конь стал упрям, запряг в соху кобылу.

Лев Толстой (1828-1910)

Закон 12
Проявляй иногда честность и щедрость, чтобы обезоружить свою жертву

Формулировка закона

Один искренний честный поступок побьет дюжину нечестных. Чистосердечные проявления честности и великодушия усыпят бдительность даже самых подозрительных. Когда ваша избирательная честность пробьет брешь, можете обманывать людей и манипулировать ими как хотите. Вовремя поднесенный дар — Троянский конь — послужит той же цели.

Ключи к власти

Квинтэссенция обмана — отвлечение внимания. Отвлекая людей, которых собираетесь обмануть, вы тем самым выигрываете время и пространство, чтобы сделать что-то незаметно для них. Добрые, великодушные, честные поступки зачастую являются наиболее эффективным способом отвлечения внимания, так как обезоруживают даже самых подозрительных. Это превращает их в детей, готовых поверить любому эффектному жесту.

В древнем Китае это называлось «дать раньше, чем возьмешь» — наблюдая, как вы отдаете, окружающие не замечают, как вы берете. Это механизм с бесчисленными вариантами практического применения. Неприкрыто отнять что-то у кого-то опасно, даже для власть имущих. Жертва воспылает жаждой мести. Так же опасно просто попросить то, что вам нужно, пусть даже очень вежливо: если другие не увидят в этом выгоды для себя, они могут обидеться на вашу просьбу. Научитесь давать прежде, чем возьмете. Это готовит почву, смягчает реакцию на будущую просьбу или просто помогает отвлечь внимание. Само же даяние может принимать разные формы: гипотетический жест щедрости или великодушия, действительно дар, милая услуга, «честное» признание —

смотря по обстоятельствам.

Частичная честность лучше всего срабатывает, если вы впервые имеете с кем-то дело. Мы все дети привычки, и наше первое впечатление сохраняется надолго. Если кто-то самом начале знакомства поверит, в вашу честность, убедить его в обратном будет трудно. Это даст вам пространство для маневра.

Одноразовой демонстрации честности иногда недостаточно. Для создания репутации честного человека следует совершить ряд поступков — пусть даже вполне непоследовательных. Когда же репутация закрепится, ее, как и первое впечатление, трудно поколебать.

В древнем Китае правитель Ву из царства Чэнь решил, что настало время захватить царство Чу, которое становилось все более могущественным. Никому не сообщив о своем намерении, он устроил женитьбу правителя Чу на своей дочери. Затем он собрал совет и сказал министрам: «Я собираюсь начать военные действия. Какое царство, по-вашему, нам стоило бы захватить?» Как он и ожидал, один из советников ответил: «Царство Чу». Правитель, казалось, был рассержен: «Чу теперь — родственное государство. Как мог ты предложить напасть на него?» И он приказал наказать советника за его преступное предложение. Правитель Чу прослышал об этом и, принимая во внимание многочисленные отзывы о честности Бу, а также свой брак с его дочерью, не делал ничего, чтобы защитить свои границы с царством Чэнь. Спустя несколько недель чэньская армия вошла в Чу и передала власть Ву, чтобы тот никогда уже не выпускал ее из рук.

Честность — один из лучших способов рассеять подозрения, но не единственный. Любое проявление благородства, бескорыстный поступок, акт самоотречения послужат этой цели, но особенно — щедрость. Немногие люди могут устоять против подарка, даже от закоренелого врага, вот почему это прекрасный способ обезоружить людей. Подарок будит в нас ребенка, в другое время подавляемого настороженностью. Хотя мы склонны рассматривать поступки других людей в самом циничном свете, нам редко удается разглядеть макиавеллиевскую подоплеку подарка, часто скрытую за высшими мотивами. Подарок — прекрасный объект, который может скрывать низменные, мотивы.

При использовании этой тактики нужно быть осторожным: если вас разгадают, то разочарование, нереализованные чувства благодарности и теплоты превратятся в мощнейшую ненависть и недоверие. Если вы не можете придать своим поступкам искренность и сердечность, не затевайте игру с огнем.

Образ: Троянский конь. Ваше коварство скрыто внутри великолепного дара, перед которым не может устоять ваш противник. Ворота открываются. Оказавшись внутри, сейте опустошение.

Авторитетное мнение:

> Когда правитель, Синь из царства Чэнь собирался напасть на царство Ю, он подарил их правителю нефрит и табун лошадей. Когда правитель Ци собирался напасть на Чжоу, он подарил ему прекрасные колесницы. Отсюда пословица: «Когда ты собираешься взять, ты должен дать».

Хань Фэй-цзы, китайский философ (III век до н.э.)

> ФРАНЧЕСКО БОРРИ, ПРИДВОРНЫЙ ШАРЛАТАН
> Франческо Джузеппе Борри из Милана, чья смерть в 1695 году почти совпала с окончанием XVII столетия, предвосхитил тот особенный тип шарлатана, авантюриста, самозванца — придворного или кавалера… Настоящая слава пришла к нему по переезде его в Амстердам. Там, присвоив себе титул Medico Universale, он окружил себя огромной свитой и разъезжал в карете, запряженной шестериком лошадей… Пациенты стекались к нему отовсюду, некоторых больных несли в портшезах от Парижа до самого Амстердама. Борри не брал платы за свои консультации, раздавал значительные суммы бедным, и о нем было известно, что он никогда не получает денег по почте или по векселям. Поскольку при этом он продолжал жить в роскоши, вскоре распространился слух, что он владеет «философским камнем». Внезапно этот благодетель исчез из Амстердама. Тогда обнаружилось, что он увез с собой деньги и драгоценности, которые были доверены ему на хранение.

Грете де Франческо, «Власть шарлатана», 1939

Закон 13
Попросив о помощи, взывай к своекорыстию людей и никогда — к их милости или великодушию

Формулировка закона

Если вам пришлось обратиться к союзнику за помощью, не трудитесь напоминать ему о собственных былых заслугах и добрых делах. Это не помешает ему проигнорировать вас. Вместо этого дайте ему увидеть в своей просьбе или в своем договоре с ним нечто такое, что будет выгодно именно ему, и всячески подчеркивайте это. Он с воодушевлением поддержит предложение, сулящее выгоду.

Ключи к власти

В своем продвижении к власти вам предстоит не раз попадать в положение просящего помощи у тех, кто обладает большей властью. Просить помощи — это искусство, а здесь успех зависит от вашей способности понять того, с кем вы имеете дело, и не перепутать свои нужды с его нуждами.

Большинство людей никогда не добиваются в этом положительного результата, поскольку ослеплены собственными желаниями и потребностями. Они исходят из допущения, что те, к кому они обращаются, бескорыстно заинтересованы в оказании помощи. Они разговаривают так, будто их нужды имеют значение для этих людей, тог да как на самом деле, возможно, ничто не заботит их меньше. Иногда они обращаются к высоким материям: гипотетическим мотивам или таким чувствам, как любовь или сострадание. Они рисуют масштабные полотна, в то время как простая, обыденная реальность могла бы оказаться более притягательной. Они не отдают себе отчёта в том, что даже обладающий исключительной властью человек находится в тисках собственных нужд, поэтому, если не воззвать к его интересам, он в лучшем случае воспримет просьбу как ненужную трату

времени.

Самое важное — понять психологию другого человека. Он честолюбив? Озабочен своей репутацией или положением в обществе? У него враги, которых с вашей помощью можно победить? А что, если его попросту интересуют деньги или власть?

Когда в XII веке монголы заняли Китай, они создали опасность для существования культуры, процветавшей в течение двух тысячелетий. Их вождь, Чингисхан, нашел, что в Китае не хватает пастбищ для его лошадей, поэтому он решил разрушить ее, сровняв с землей города — ведь «так будет легче завоевать китайцев и растить траву». Китай был спасен от разорения и опустошения не солдатом, не полководцем и не королем, а человеком по имени Е-люй Чу-тцай. Сам Чу-тцай был иностранцем, но признавал превосходство китайской культуры. Ему удалось стать доверенным советником Чингисхана и внушить тому, что можно воспользоваться богатством страны, если не разрушать ее, а начать взимать дань с каждого ее жителя. Чингисхан счел совет мудрым и поступил так, как предложил Чу-тцай.

Когда Чингисхан в результате долгой осады завоевал город Кайфэн, он намеревался уничтожить всех его обитателей (так он поступал с жителями городов, которые оказывали сопротивлении). Чу-тцай сообщил ему, что именно этот город дал Китаю лучших ремесленников и лучших инженеров — так может, полезнее использовать их, чем лишить жизни? Никогда прежде Чингисхан не проявлял милосердия, хотя на самом деле город спасло не милосердие.

Чу-тцай хорошо изучил вождя монголов. Это был варвар, крестьянин, не интересовавшийся культурой, да и ничем другим, что не имело отношения к военным действиям и практическим результатам. Чу-тцай поэтому предпочел воззвать к единственному чувству, которое могло быть развито в таком человеке: к алчности.

Эгоизм, корыстный интерес — рычаг воздействия на большинство, людей. Дайте им увидеть, каким образом вы можете содействовать удовлетворению их потребностей, — и ваша просьба о помощи магическим образом не встретит сопротивления с их стороны. Проходя каждый шаг по дороге к достижению власти, вы должны учиться прокладывать путь в мыслях окружающих, видеть их нужды и интересы, избавляться от пелены своих собственных чувствований, затмевающих истину. Овладейте этим искусством — и ваши возможности станут безграничными.

Образ: Веревка. Веревка милости и благодарности истерта и порвется при первом ударе. Не доверяйте ей свою жизнь. Веревка взаимного эгоизма

сплетена из множества волокон, ее не так просто разорвать. Она прослужит долгие годы.

Авторитетное мнение:

«Кратчайший и лучший путь добиться удачи — дать людям ясно понять, что это в их собственных интересах способствовать продвижению ваших».

Жан де Лабрюйер (1645-1696)

«Люди в большинстве своем — эгоцентристы настолько законченные, что не интересуются ничем, кроме самих себя. Любое сделанное кем-то замечание они принимают на свой счет, всё наталкивает их на размышления об их собственных делах, при малейшем шансе в центре их внимания оказывается собственная личность, сколь бы отдаленной ни была на самом деле тема».

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

КРЕСТЬЯНИН И ЯБЛОНЯ

В саду у крестьянина росла яблоня, которая не давала плодов, а по ее ветвям прыгали воробьи и кузнечики. Крестьянин решил срубить ее и, взяв в руку топор, с силой ударил по корням. Кузнечики и воробьи умоляли его не рубить дерево, которое давало им приют, и пожалеть его. Они обещали, что за это станут своим пением облегчать человеку его труды. Не обращая внимания на их мольбы, крестьянин нанес второй и третий удары топором. Когда он добрался до дупла в дереве, то обнаружил в нем улей, полный меда. Отведав медовых сот, крестьянин отбросил топор и стал заботливо ухаживать за деревом, словно оно было священным. Многими людьми движет одно лишь своекорыстие.

Эзоп, VI век до н.э.

Закон 14
Играй роль друга, действуй как шпион

Формулировка закона

Знать своего соперника очень важно. Используйте шпионов для сбора ценной информации, и она позволит вам быть на шаг впереди. Еще лучше — порабощайте шпионом сами. Учитесь, зондировать почву, поддерживая вежливую светскую беседу. Задавайте непрямые вопросы, ответы на которые приоткрывают слабости и намерения людей. В любой ситуации можно найти возможности для искусного расследования.

Ключи к власти

В царстве власти ваша цель — возможность управлять будущими событиями. Одна из сложностей, с которой вы сталкиваетесь при этом, в том, что люди не захотят посвящать вас в свои мысли, чувства и планы. Если люди следят за своими высказываниями, им часто удается скрыть главные черты характера, слабости, истинные мотивы, навязчивые идеи. В результате вам не удается прогнозировать их поступки, и вы все время блуждаете в потемках. Хитрость в том, чтобы найти способ узнавать секреты и скрытые намерения так, чтобы люди об этом не подозревали. Это не так сложно, как может показаться. Дружелюбная маска позволит вам тайно собирать сведения и о друзьях, и о врагах. Пусть другие советуются с гороскопом и гадают на картах Таро — у вас есть более точные методы прорицать будущее.

Самый распространенный метод шпионажа — использование других людей. Способ простой, действенный, но при этом рискованный: вы, несомненно, будете получать информацию, но у вас почти не будет контроля над людьми, которые на вас работают. Они могут оказаться недостаточно умелыми, чтобы скрыть, что шпионят, или даже начать действовать против вас. Гораздо лучше стать шпионом самому, изображая друга, но при этом незаметно собирая информацию.

Французскому политику Талейрану не было равных в этом искусстве.

Он обладал почти сверхъестественной способностью выведывать у собеседников секреты в обычном вежливом разговоре. Его современники отмечали, что он владел искусством прятать свои мысли или умыслы за прозрачной вуалью намеков, слов, которые скрывали больше, нежели выражали. Ключом здесь являлась способность Талейрана подавлять себя в беседе, чтобы другие говорили о себе, неизбежно обнажая собственные намерения и планы.

Будьте внимательны на светских приемах и безобидных вечеринках. Именно здесь люди ослабляют самоконтроль. Подавляя свою индивидуальность, вы можете спровоцировать их на откровенность. Блеск этого маневра состоит в том, что окружающие ошибочно принимают ваш интерес за дружбу. Таким образом, вы не только собираете сведения, но и обзаводитесь связями.

Этот метод, впрочем, следует применять аккуратно и внимательно. Если вас заподозрят в выведывании секретов у окружающих, то будут избегать. Делайте акцент на дружеской болтовне, а не на ценных сведениях. Ваш поиск крупиц информации не должен бросаться в глаза, если не хватит умения — наводящие вопросы скорее вскроют ваши намерения, чем позволят получить нужные сведения.

Один из приемов, который можно испробовать, подсказал нам великий Ларошфуко. Он писал: «Искренность может быть обнаружена в считанных людях и часто является умнейшей из уловок — искренность проявляют с целью вытянуть откровенные признания… из других». Иными словами, притворившись, будто вы открываете собеседнику душу, вы с относительной легкостью вытянете его собственные секреты. Сделав фальшивое признание, вы сможете рассчитывать на правдивое с его стороны. Другую не менее важную хитрость связывают с именем философа Артура Шопенгауэра, который предлагал изо всех сил противоречить людям в разговоре, чтобы вызвать их раздражение, довести до такого состояния, когда они перестанут следить за своими словами. Всплеск эмоций заставит их раскрыть всю правду о себе, ту самую правду, которая впоследствии может быть обращена против них же самих.

Образ: Третий глаз шпиона. В стране людей с двумя глазами третий глаз дает всеведение Бога. Вы видите дальше, чем другие, вы заглядываете им в душу. Никто не защищен от этого глаза, кроме вас самого.

Авторитетное мнение:

> «Итак, причина, по которой великий государь и мудрый военачальник побеждают врага в любом сражении, а их подвиги

превосходят подвиги обыкновенных людей, заключается в том, что они предвидят положение врага. Это „предвидение“ нельзя получить ни от духов, ни от богов, ни проводя аналогию с событиями прошлого, ни занимаясь астрологическими вычислениями. Оно может быть получено от людей, которым известно положение врага, — от шпионов».

Сунь-цзы «Искусство войны» (VI-V век до н.э.)

«Правители воспринимают мир посредством шпионов, как коровы посредством обоняния, брамины — посредством священных книг; а прочие люди — посредством собственных глаз».

Каутилья, индийский философ, III век до н.э.

«Если у вас есть основания подозревать, что некто говорит вам неправду, притворитесь, будто верите каждому слову. Это придаст ему смелости продолжать, он станет высказываться более открыто и в конце концов выдаст себя.

Также, если вы заподозрите, что некто недоговаривает, пытаясь скрыть часть правды, притворитесь, что вы ему не верите. Ваше сопротивление спровоцирует его, и он выложит всё до конца, направив всю силу правды на то, чтобы разбить ваше недоверие».

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

Закон 15
Разбей врага полностью

Формулировка закона

Всем великим вождям со времен Моисея было известно, что испуганный враг должен быть разбит наголову. (Порой это знание приходило к ним через тяжкие испытания.) Если оставить хоть одну искру, как бы тускло она ни мерцала, в конце концов разгорится огонь. Остановившись на полпути, можно потерять больше, чем при условии полного уничтожения: враг оправится и будет искать отмщения. Разбейте его не только телесно, но и духовно.

Ключи к власти

На пути к власти неизбежно появление соперников и неприятелей. Среди них будут и те, кого вам не удастся переубедить, склонить на свою сторону, то есть те, кто останется неприятелем, несмотря ни на что. Это враги, они желают вам зла. Больше всего на свете они хотят уничтожить вас. Если, сражаясь с ними и пройдя половину или даже три четверти пути, вы остановитесь из милосердия, надежды или ради примирения, это лишь придаст им решительности, усилит их озлобление, и однажды они возьмут реванш. Они могут притвориться друзьями на некоторое время, но лишь потому, что вы победили. У них нет другого выбора, кроме как выжидать.

Решение: будьте безжалостны. Уничтожайте своих врагов полностью, как они уничтожили бы вас. Единственное, чем ваши враги могут обеспечить вам спокойствие и безопасность, это своим исчезновением.

Мао Цзэдун знал, насколько важен этот закон. В 1934 году лидер китайских коммунистов, а с ними — около 75 тысяч плохо экипированных солдат спасались бегством в пустынных горах западного Китая от сильной и многочисленной армии Чан Кайши; позднее это получило название Длинного перехода.

Чан Кайши был полон решимости уничтожить всех коммунистов до единого, так что спустя несколько лет у Мао оставалось не более 10 тысяч

солдат. Однако к 1937 году, когда Китай подвергся японской интервенции, Чан Кайши посчитал, что коммунисты более не представляют угрозы. Он решил прекратить преследование и сосредоточиться на борьбе с японскими захватчиками. Прошло еще десять лет, и коммунисты оправились настолько, что смогли наголову разгромить его армию. Чан Кайши забыл древнюю мудрость, Мао ее помнил. Главу гоминьдана преследовали до тех пор, пока вся его армия не отступила на остров Тайвань. В наши дни в материковом Китае ничего не сохранилось от его режима.

Ориентация на полную победу является аксиомой, сформулированной Карлом фон Клаузевицем, первым философом войны. Анализируя кампании Наполеона, фон Клаузевиц писал: «Мы считаем, что полное истребление сил врага должно всегда быть наиважнейшим соображением… По достижении главной победы не следует рассуждать об отдыхе, о передышке… но только о продолжении, о дальнейшем преследовании врага, захвате его столицы, атаке его резервных сил и всего, что только могло бы дать неприятельской стороне подкрепление и поддержку». После войны начинаются переговоры и раздел территории. Если вы одержали лишь частичную победу, то при обсуждении условий неизбежно проиграете то, чего смогли достичь во время военных действий.

Выход прост: не оставляйте неприятелю шанса. Уничтожьте его: — тогда его территория перейдет в ваше распоряжение. Назначение власти в том, чтобы полностью подчинить себе противника, заставить его повиноваться. Вы не можете позволить себе остановиться на полпути. Зажатый в угол, неприятель будет вынужден выполнять вашу волю. Этот закон имеет применение отнюдь не только на полях сражений. Переговоры подобны коварному змею, который незаметно проглотит вас вместе с вашей победой. Так пусть противнику нечего будет обсуждать, не давайте ему надежды, не оставляйте пространства для маневра. Враг повержен — и этим все сказано.

Будьте реалистом: пока у вас есть враги, вы никогда не будете в безопасности. И если у вас нет возможности изгнать их, по крайней мере не забывайте, что они плетут против вас интриги, и не поддавайтесь на их показное дружелюбие. Единственное ваше оружие в такой ситуации — это бдительность.

Образ: Гадюка. Не добитая вами, она вывернется и укусит, впрыснув двойную дозу яда. Враг, оставленный рядом, подобен полумертвой гадюке, которую вы пытаетесь выходить. Чем больше проходит времени, тем сильнее действует яд.

Авторитетное мнение:

«По этому поводу стоит заметить, что людей надо либо ласкать, либо устранять, ибо за малое зло они могут отомстить, а за большое не могут. Вот почему обиду надо наносить таким образом, чтобы не бояться мести».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

«Чтобы побеждать, приходится быть безжалостным».

Наполеон Бонапарт (1769-1821)

«Оставшиеся в живых враги могут стать опасными, подобно недолеченной болезни или не до конца потушенному пожару. Следовательно, их нужно уничтожать полностью… Ни в коем случае не следует недооценивать врага, считая его слабым. Он станет опасным в свое время, как искра огня в стоге сена».

Каутилья, индийский философ, III век до н.э.

Закон 16
Используй свое отсутствие, чтобы преумножить уважением честь

Формулировка закона

Слишком активное вращение в обществе сбивает вам цену. Чем больше вас видно и слышно, тем более обыденным вы кажетесь. Если вы уже добились определенного положения, временное исчезновение заставит больше говорить о вас, даже восхищаться вами. Следует научиться определять, когда уйти. Творите ценность, создавая дефицит.

Ключи к власти

Всё в этом мире зависит от отсутствия и присутствия. Яркое присутствие привлекает к вам власть и внимание — вы сияете, затмевая остальных. Но через какое-то время возникает противоположный эффект: чем больше вас видят и слышат, тем стремительнее снижается ваше влияние. К вам привыкают. Как бы вы ни старались быть неординарным — по непонятной причине люди ценят и уважают вас все меньше. Вы должны уметь уйти в нужный момент, прежде чем незаметно перестанете существовать для окружающих. Это игра в прятки.

Истинность закона легче всего увидеть на примере любви и охлаждения. В начальных сценах этой пьесы отсутствие предмета вашей любви будит воображение, окутывая его или ее некой аурой. Но эта аура блекнет, когда вы знакомитесь ближе, — ведь для воображения больше нет простора. Возлюбленный становится таким же человеком, как все, в присутствии его для вас больше нет ничего удивительного.

Чтобы этого не случилось, заставьте людей жаждать вашего возвращения. Добейтесь их уважения, пугая возможностью утратить вас навсегда. Примените схему исчезновения и появления.

Наполеон имел в виду именно этот закон, когда сказал: «Если я буду слишком часто появляться в театре, люди перестанут меня замечать».

Сегодня, когда мир перегружен потоком зрительных образов (пресса, телевидение), прием с временным исчезновением становится еще более действенным. Ничто не является больше достоянием частной жизни, поэтому каждый, кому удается скрыться, вызывает особое восхищение. Романисты Джером Дейвид Сэлинджер и Томас Пинчон вызвали культовое поклонение потому, что знали, когда им исчезнуть.

Другой, более приземленный, случай этого закона, но и более наглядно демонстрирующий его значимость, это закон дефицита в научной экономике. Если какой-либо товар пропадает, его цена на рынке мгновенно возрастает. В Голландии XVII века правящие классы хотели сделать тюльпан символом государства. Они добились того, что цветок стал редкостью, а это вызвало то, что впоследствии получило название тюльпаномании. Цветок тюльпана тогда стоил дороже, чем равное ему по весу количество золота.

Распространите закон дефицита на то, что вы умеете. Сделайте то, что вы предлагаете миру, редкостью, труднодоступной диковинкой, — и вы немедленно возрастете в цене, как уникальный специалист.

Неизбежно настает момент, когда кто-либо из власть имущих задерживается на своем посту, словно гость, который все сидит и не уходит. Мы устаем от таких властителей, теряем к ним уважение. Мы видим, что они ничем не отличаются от других представителей человечества, а это значит, что теперь нам они кажутся хуже, так как мы неизбежно сравниваем их теперешний имидж и наше отношение к ним с тем, что было раньше. Вовремя уйти со сцены — тонкое искусство. Если проделать все правильно, вы вновь завоюете утерянную было популярность и вернете себе хотя бы часть власти.

Образ: Солнце. Мы особенно ценим его, когда его нет. Чем дольше тянутся дождливые дни, тем больше нам недостает солнца. Но слишком много жары и солнца выматывают. Научитесь исчезать так, чтобы люди ждали вашего возвращения.

Авторитетное мнение:

> «Используя свое отсутствие, добейся, чтобы тебя уважали и ценили. Если присутствие уменьшает известность, отсутствие ее увеличивает. Человек, в котором во время его отсутствия видят льва, появляясь, подчас становится обыкновенным и смешным. Таланты теряют свой блеск, если мы слишком близко знакомимся с ними… Даже выдающийся гений использует уход от дел так, что люди получают возможность чествовать его и что шумиха

вокруг его ухода помогает оценить его должным образом».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

ВЕРБЛЮД И ПЛЫВУЩИЕ ПОЛЕНЬЯ

Кто первый увидал верблюда,
Тот прочь бежал при виде чуда;
Второй осмелился приблизиться к нему,
А третий — и узду надел на дромадера.
Так, силою привычки и примера,
Становимся мы близки ко всему,
Что нам казалося пугающим и страшным -
С ним находясь в общенье постоянном.
В пример тому я приведу рассказ.
Стоявшие на страже как-то раз
Увидели предмет, плывущий в отдаленье.
Немедленно решили все вокруг:
«Большой фрегат иль брандер!»
Чрез мгновенье
Все в нем увидели простой с товаром тюк,
Челнок и, наконец,-
Знаком я в свете кое с кем,
Плывущие поленья.
Кого касается мое повествованье:
За нечто их сочтешь на расстоянья,
Вблизи они окажутся ничем.

Жан де Лафонтен, 1621-1695 (Пер. О. Чюминой)

Закон 17
Держи других в подвешенном состоянии: поддерживай атмосферу непредсказуемости

Формулировка закона

Люди — порождения привычки, обладающие неутолимой потребностью искать и находить хорошо знакомое в поступках других. Предсказуемость дает им ощущение контроля над вами. Смешайте карты: станьте умышленно непредсказуемым. Поведение непоследовательное или внешне бесцельное будет выводить окружающих из равновесия и заставит терять терпение в попытках объяснять ваши поступки.

Ключи к власти

Нет ничего страшнее неожиданности и непредсказуемости. Вот почему нас так пугают землетрясения и ураганы: мы не знаем, когда это случится. После того как разразится стихийное бедствие, мы с ужасом ожидаем следующего. Сходное воздействие, хотя и не настолько сильное, оказывает на нас непредсказуемое человеческое поведение.

Поведение животных укладывается в схемы, именно поэтому людям удается охотиться и убивать их. Лишь человек обладает способностью постоянно изменять свое поведение, импровизировать и преодолевать давление рутины и привычки. При этом большая часть людей не реализуют эту возможность. Они предпочитают повторять одни и те же привычные действия, потому что это не требует усилий и потому что они заблуждаются, веря, будто если они не станут раздражать других, то их оставят в покое. Следует понимать: человек власти вселяет некоторый страх, намеренно выводя окружающих из равновесия, чтобы держать инициативу в своих руках. Иногда необходимо нанести удар без предупреждения, когда люди меньше всего этого ожидают, чтобы заставить их трепетать. Это инструмент, которым пользуются сильные мира сего на

протяжении веков.

Филиппо Мориа, последний миланский герцог из рода Висконти в Италии XV века, намеренно совершал поступки, противоположные тем, которых от него ожидали. Например, он мог вдруг щедро одарить придворного своими милостями, а затем, когда человек решал, что можно ожидать продвижения по службе, так же внезапно третировал его, демонстрируя полное пренебрежение. В смятении несчастный собирался оставить двор, но герцог опять начинал прекрасно с ним обращаться. Вконец запутавшись, придворный приходил к выводу, что его прошение о новой должности, вероятно, показалось герцогу оскорбительным, и решал держаться так, словно никогда не помышлял о продвижении. Тут герцог мог обвинить его в отсутствии честолюбия и отослать его.

Секрет успеха в общении с Филиппо был прост: не старайся заранее понять, чего хочет твой господин. Не пытайся угадать, чем ему потрафить. Никогда не навязывай ему свою волю, просто повинуйся его воле. Затем жди, что произойдет. Среди смятения и неуверенности, которые сеял герцог, он властвовал спокойно, как существо высшее, чья воля непререкаема.

Люди всегда стараются разгадать мотивы, стоящие за вашими поступками, и использовать вашу предсказуемость против вас же. Сделайте совершенно необъяснимый ход — и им придется занять оборонительную позицию. Из-за того что не удается понять вас, они начинают нервничать. А когда враги в таком состоянии, вы можете без труда устрашить их.

Долгое время Пикассо сотрудничал с торговцем произведениями искусства Полом Розенбергом. Сначала он предоставлял ему довольно широкие полномочия по отношению к своим картинам, однако однажды без видимой причины сказал Розенбергу, что больше не разрешает продать ни одной своей работы. Как объяснил Пикассо, «Розенберг провел следующие двое суток, пытаясь понять, в чем дело. Не собираюсь ли я передать права другому торговцу? Я продолжал работать и спокойно спал, а Розенберг все пытался понять. Через два дня он пришел снова, взвинченный, обеспокоенный, со словами; „В конце концов, дорогой друг, вы ведь не стали бы порывать со мной, если бы я предложил столько (тут он назвал существенно более высокую сумму) за эти картины вместо той цены, что платил обычно, не так ли?“

Непредсказуемость — не только оружие устрашения: периодически разрушая привычные схемы, вы тем самым поднимаете переполох, подогревая к себе интерес. Люди говорят о вас, приписывают вам мотивы и объяснения, не имеющие ничего общего с истиной, — и это помогает вам

постоянно занимать их мысли. В конечном счете, чем взбалмошнее вы выглядите, тем большее уважение вызываете. Лишь безнадежный аутсайдер, занимающий подчиненное положение, ведет себя предсказуемо.

Образ: Циклон. Ветер, который не поддается прогнозированию. Внезапные скачки барометра, необъяснимые изменения направления и скорости. От него невозможно защититься: циклон сеет страх и тревогу.

Авторитетное мнение:

> «Просвещенный властитель так загадочен, что, кажется, будто он живет нигде, так необъясним, что никто не может домогаться его. Он пребывает в бездействии наверху, а его советники трепещут внизу».

Хань Фэй-цзы, китайский философ (III век до н.э.)

> «Постоянно мистифицировать, вводить в заблуждение и изумлять неприятеля при всякой возможности… подобная тактика всегда приносит победу, и маленькая армия может таким образом сокрушить большую».

Генерал Джэксон, по прозвищу Каменная Стена (1824-1863)

> Жизнь при дворе — это серьезная, безрадостная шахматная партия, которая требует, чтобы мы расставили фигуры, составили план и, следуя ему, парировали ходы соперника.
>
> Иногда, однако, лучше рискнуть и сделать совершенно необоснованный, непредсказуемый ход.

Жан де Лабрюйер (1645-1696)

Закон 18
Не строй крепостей, чтобы защитить себя: изоляция опасна

Формулировка закона

Мир опасен, а враги повсюду — каждый вынужден защищаться. Крепость кажется самым надежным убежищем. Но изоляция не только и не столько защищает нас, сколько подвергает еще большим опасностям: она лишает нас важной информации, делает заметной и уязвимой мишенью. Лучше быть среди людей и находить союзников. Прикройтесь от врагов толпой, словно щитом.

Ключи к власти

Макиавелли доказывает, что в военном смысле крепость неизбежно является ошибкой. Она становится символом изоляции власти и представляет легкую цель для врагов того, кто ее построил. Предназначенные для защиты, крепости на самом деле отрезают нас от помощи и лишают гибкости. Они могут казаться неприступными, однако стоит только удалиться в одну из них, и вот уже всем известно, где вы находитесь, И не нужно большой хитрости, чтобы превратить крепость в тюрьму. Крепости, с их замкнутым тесным пространством, весьма уязвимы в отношении инфекционных заболеваний. В стратегическом смысле изоляция в крепости не дает защиты и на самом деле создает больше проблем, чем помогает решить.

Поскольку человек по природе своей существо общественное, власть зависит от социальных контактов и взаимодействий. Чтобы добиться власти, вы должны находиться в центре событий. Все события должны вращаться вокруг вас, вы должны быть осведомлены обо всем, что происходит на улицах, и обо всех, кто может плести против вас интриги. Опасность, по мнению большинства людей, возникает тогда, когда они чувствуют, что им что-то угрожает. В это время они стараются отступить и

спрятаться в той или иной крепости. Однако, поступая так, они получают все меньше и меньше информации и теряют возможность видеть и оценивать происходящее вокруг. Они теряют маневренность и становятся легкой добычей, к тому же изоляция делает их подозрительными. В большей части стратегических игр изоляция часто предшествует поражению и смерти.

В моменты неопределенности и опасноети вам нужно преодолеть желание спрятаться. Вместо этого возобновляйте старые связи и заводите новые, внедряйтесь в самые разные круги. В этом и состоит хитрость, к которой на протяжении столетий прибегают люди власти.

Римский государственный деятель и прекрасный оратор Цицерон по рождению был из мелкого незнатного рода. Его шансы добиться власти были бы ничтожны, если бы ему не удалось самостоятельно завоевать место среди правящей элиты города. Он проделал это и добился блестящего успеха, точно определяя влиятельных людей, а затем то, в каких отношениях они находятся между собой. Он бывал повсюду, он был знаком с каждым, у него была такая разветвленная сеть связей, что он с легкостью противопоставлял любому врагу союзника.

Люди — социальные существа, следовательно, в искусстве быть приятными для окружающих можно добиться успеха, лишь постоянно вращаясь в обществе. Чем больше вы контактируете с людьми, тем легче вы всего добьетесь. Изоляция же не только придает напряженный вид, но и приводит к еще большей изоляции, потому что люди начинают вас сторониться.

Вместо того чтобы подумывать о крепости, посмотрите на мир иначе: это громадный дворец, где каждое помещение соединяется с соседним. Нужно стать открытым, научиться легко входить в различные круги и выходить из них, смешиваясь с самыми разными их представителями. Такая подвижность и легкость в общении защитит вас от недоброжелателей, которым не удастся хранить свои козни в секрете, и от серьезных врагов, которым не удастся изолировать вас от ваших сторонников. Находясь в постоянном движении, вы переходите из зала в зал, никогда не засиживаясь и не обосновываясь надолго в одном месте. Ни один охотник не успеет прицелиться и попасть в вас.

Образ: Крепость. Цитадель на вершине холма — символ всего нежелательного, ненавистного для власти. Горожане выдадут вас первому же врагу. Отрезанная от мира, крепость падет без сопротивления.

Авторитетное мнение:

«Справедливый и мудрый властитель, желающий сохранить этот свой образ и не позволить сыновьям стать деспотичными правителями, не станет строить крепость, с тем, чтобы сыновья надеялись на добрую волю подданных, а не на мощь цитаделей».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

«Одиночество представляет опасность для рассудка, не благоприятствуя и добродетели… Смертный, стремящийся к уединению, несомненно, расточителен, возможно, суеверен и, по всей вероятности, безумен».

Д-р Сэмюэл Джонсон (1709-1784)

«Король [Людовик XIV] не только следил, чтобы все высшее дворянство собиралось при его дворе, он требовал того же и от мелкого дворянства. При его „lever“ и „coucher“, во время трапез, в версальских садах, он всегда смотрел вокруг, все примечая. Его задевало, если самые родовитые дворяне не жили при дворе постоянно, и те, кто никогда не появлялся или показывался лишь изредка, вызывали его крайнее неудовольствие. Если кто-то из них обращался с прошением, король гордо ответствовал: „Мне он неизвестен“ — и никто не смел возразить».

Герцог Сен-Симон (1675-1755)

Закон 19
Знай, с кем имеешь дело: не наноси обиду кому не следует

Формулировка закона

В мире есть разные типы людей, и нельзя ожидать, что все они будут одинаково реагировать на одни и те же приемы. Вы запугаете или перехитрите кого-то — а он до конца дней будет вам мстить. Такие люди — волки в овечьей шкуре. Поэтому тщательно выбирайте жертву или противника и никогда не задевайте и не обижайте тех, кого не следует.

Оппоненты, простаки и жертвы

В процессе восхождения к власти вам предстоит встретиться со многими разновидностями оппонента, простака и жертвы. Наивысшая форма искусства власти — умение отличать волков от ягнят, лисиц от зайцев, соколов от стервятников. Если вы научитесь этому, то для достижения успеха не потребуется использовать принуждение и насилие. Но если вы вслепую схватитесь с тем, кто встал на вашем пути, возможно, потом придется горько сожалеть об этом всю жизнь, какой бы долгой она ни была. Умение распознавать типы людей и действовать в соответствии с ними — жизненно важно. Ниже перечислены пять наиболее опасных и сложных типов обитателей джунглей, какими они виделись мастерам — как искусства, так и мошенничества — прошлого.

Обидчивый и горделивый. Хотя поначалу он может это скрывать, но уязвимое самолюбие делает его очень опасным. Стоит ему уловить малейшие признаки неуважения или пренебрежения к себе, как это приведет к взрыву необузданной ярости и насилия. Вы можете твердить сколько угодно: «Да ведь я всего лишь сказал то-то и то-то на вечеринке, где все напились…» Это неважно. У преувеличенной реакции такого человека нет рациональных причин, поэтому не тратьте время на попытки понять, что случилось. Если почему-либо вы заподозрили в человеке, с

которым ведете дела, сверхобидчивость и чрезмерную гордыню, уносите ноги. Что бы вы ни надеялись получить от него, оно того не стоит.

Болезненно неуверенный. Этот тип имеет отношение к предыдущему, но он не так сильно выражен и его труднее распознать. Эго болезненно неуверенного в себе хрупко, его ощущение себя как личности уязвимо, и, если ему кажется, что его задевают или на него нападают, обиду ему трудно сдержать. Он будет отвечать мелкими укусами до тех пор, пока вы не начнете их замечать. Обнаружив, что вы обманули или обидели такого человека, скройтесь из виду надолго. Держитесь от него подальше — иначе он закусает вас до смерти.

Мистер Подозрительный. Другой вариант вышеупомянутых пород — будущий Иосиф Сталин. Он видит то, что хочет увидеть — обычно худшее, — в окружающих, и воображает, что все против него. Мистер Подозрительный на самом деле наименее опасен из троицы: он неуравновешен от природы, и его легко обмануть, в точности так, как постоянно обманывали самого Сталина. Сыграйте на его природной подозрительности, чтобы настроить и повернуть его против других. Но если вы станете объектом его подозрений, будьте бдительны.

Злопамятный змей. Обманутый или задетый, этот человек не выкажет внешнего гнева или обиды, он будет просчитывать и выжидать. Затем, когда придет его черед раскрыть карты, месть будет хладнокровной и меткой. Узнать этого человека можно: по его расчетам и хитростям в самых разных областях жизни. Обычно он холоден и бесстрастен. Будьте вдвойне настороже со змеем и, если ненароком задели его, либо добейте, либо уберите из поля зрения.

Простой, невзыскательный и часто неумный. Ах, вы приняли охотничью стойку при виде такой аппетитной жертвы! Но подобного человека гораздо труднее обмануть, чем вам кажется. В западню чаще попадает тот, кто обладает умом и воображением. Тупица не схватит наживку потому, что просто не заметит ее. Он так безмятежен. Опасность этого типа не в том, что он навредит вам или будет искать отмщения, а главным образом в том, что он будет отнимать ваше время, энергию, ресурсы и даже ваш рассудок, пока вы пытаетесь обмануть его. Имейте наготове тест для проверки — анекдот, историю, Если человек все понимает абсолютно буквально, вы столкнулись с этим типом. Вам решать, иметь с ним дело или нет.

Образ: Охотник. Он не расставляет одинаковых ловушек для лисицы и волка. Он не положит приманку там, где ее некому схватить. Он знает досконально свою дичь, ее привычки, ее тропы и охотится удачно.

Авторитетное мнение:

> «Следует твердо знать, что не бывает людей, совершенно незначительных и незаслуживающих внимания. Время от времени нужно разрешать им быть полезными вам, чего они, безусловно, не станут делать, если хоть раз выказать им свое пренебрежение. Ошибки часто прощают, пренебрежение — никогда. Людская гордыня навсегда запоминает подобное».

Лорд Честерфилд (1694-1773)

> «Встретив воина с мечом, обнажи свой меч: не декламируй стихов тому, кто не является поэтом».

Из буддийской классики (Цит. по книге «Гром с неба»)

Закон 20
Ни с кем не объединяйся

Формулировка закона

Только глупец торопится примкнуть к одной из сторон. Не вверяйте себя никому, кроме себя самого, не связывайте себя обязательствами. Сохраняя независимость, вы получите возможность властвовать — сталкивая людей между собой, заставляя их следовать за вами.

Ключи к власти

Власть чрезвычайно многолика, и следует научиться трюкам, улучшающим ваш имидж. Отказ от участия в группировках и альянсов с отдельными людьми — один из таких трюков. Держась в стороне, вы вызовете не раздражение, а своеобразное уважение. Вы постоянно кажетесь сильным и властным из-за вашей неуловимости в противовес большинству людей, поддающихся влиянию группы или родства. Эта аура власти со временем усиливается: растет ваша репутация независимого человека, и по мере этого все большее количество людей начинает нуждаться в вас, стремиться стать одним из тех, кому удастся склонить вас на свою сторону. Желание подобно вирусу: если мы видим, что окружающие тянутся к кому-либо, особа эта приобретает привлекательность и в наших глазах.

В ту минуту, когда вы отдаете кому-то предпочтение, магия рассеивается. Вы становитесь таким лее, как все. Люди начинают применять любые коварные приемы, чтобы перетянуть вас в свой лагерь. Они будут забрасывать вас подарками, оказывать бесчисленные услуги, и все это для того, чтобы вы почувствовали себя обязанным им. Благодарите их за внимание к вам, стимулируйте их интерес, но не примыкайте ни к кому и ни за что. Если вам того хочется, можете принимать их подарки и услуги, но тщательно поддерживайте свою внутреннюю отстраненность. Вы не должны позволить себе почувствовать себя кому-либо обязанным.

Однако помните: ваша цель не в том, чтобы отделаться от всех или

показаться неспособным на плодотворное сотрудничество. Подобно английской королеве Елизавете I, вы должны поддерживать кушанье подогретым, возбуждать интерес, соблазнять людей возможностью заполучить вас. Вам придется порой уступать их вниманию — но не заходя слишком далеко.

Греческий воин и государственный деятель Алкивиад владел этой игрой в совершенстве. Именно он возглавил афинский флот, который вторгся в Сиракузы в 415 году до н.э. Когда завистники в Афинах попытались оклеветать его, сфабриковав против него обвинения, он, вместо того чтобы предстать перед судом на родине, попросил убежища у врагов — спартанцев. Позже, когда афиняне были разбиты под Сиракузами, Алкивиад перебрался из Спарты в Персию, хотя Спарта в то время переживала расцвет. Теперь уже и афиняне, и спартанцы искали расположения Алкивиада из-за его влияния в Персии, персы же осыпали его почестями благодаря его влиянию в Афинах и Спарте. Он давал обещания каждой стороне, но не выделял ни одну, и все козыри были у него в руках до самого конца.

Если вы стремитесь получить власть и влияние, испробуйте тактику Алкивиада: займите позицию между теми, кто ведет борьбу за власть. Обещайте одной стороне свою помощь. Другая сторона, всегда стремящаяся превзойти соперника, тоже постарается вас не упустить. А раз каждая из сторон ищет вашей поддержки, это придает вам вид особы влиятельной и желанной. Так вы получите больше власти, чем если бы примкнули к одной из сторон.

Есть и еще одна составляющая этого закона. Ее можно сформулировать так: не принимай ничью сторону, будь над схваткой.

Не позволяйте окружающим втягивать вас в их мелочные склоки и дрязги. Проявляйте интерес, делайте вид, что поддерживаете, но любым способом сохраняйте нейтралитет. Предоставьте другим сражаться, а сами наблюдайте и ждите. Когда стороны устанут и немного успокоятся, то упадут прямо вам в руки готовенькими. Вообще-то, можно бы взять за правило провоцировать ссоры и затем предлагать посредничество, преумножая свою власть.

Образ: Заросли кустов. В лесу один куст цепляется к другому, выставляя шипы в стороны соседей. Однако вдалеке на почтительном расстоянии друг от друга растут высокие, стройные деревья. Только то, что не приближается слишком близко, может возвышаться над чащей.

Авторитетное мнение:

«Считай, что более мужественно не дать вовлечь себя в схватку, чем выиграть сражение, а там, где уже есть один вмешавшийся глупец, позаботься, чтобы их не стало двое».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

ЦЕНА ЗАВИСТИ

Бедная женщина торговала на рынке сырами. Кошка подкралась и стащила один. Собака, заметив воровку, хотела было отнять у нее сыр. Кошка и собака сцепились. Собака рычала и лаяла, кошка шипела и царапалась, но ни одна не могла взять верх в драке. «Пойдем к лису, пусть он нас рассудит», — предложила наконец кошка, «Хорошо, пойдем», — сказала собака. И они отправились к лису. Тот выслушал обеих с рассудительным видом. «Глупые звери, — упрекнул он их, — кто же так себя ведет? Хотите, я поделю сыр пополам между вами, так что вы оба будете довольны». «Согласны», — сказали собака и кошка. Лис вынул нож и разделил сыр, но, вместо того чтобы разрезать его вдоль, он рассек его по ширине. «Моя половина меньше», — запротестовала собака. Лис посмотрел оценивающе из-под очков на долю собаки. «Ты права, совершенно права!» — решил он. Лис подошел и откусил кусочек от доли кошки. «Теперь они сравнялись», — сказал он. Кошка, увидев, что сделал лис, начала мяукать: «Посмотрите только! Мой кусок теперь меньше!»

Снова лис надел очки и поглядел оценивающе на долю кошки. «Ты права! — сказал он. — Погодите-ка, я это исправлю». И он откусил кусочек от половинки собаки. Так лис подравнивал то кошачью, то собачью долю, пока не доел весь сыр прямо у них на глазах.

Натан Озюбель, «Сокровища еврейского фольклора», 1948

Закон 21
Прикинься простаком, чтобы надуть простака: кажись глупее своей мишени

Формулировка закона

Никому не нравится чувствовать себя глупее другого. Поэтому хитрость в том, чтобы дать вашей жертве почувствовать себя умным — и не просто умным, но более умным, чем вы. Однажды поверив в это, она никогда не заподозрит, что у вас могут быть скрытые мотивы.

Ключи к власти

Ощущение, что кто-то другой умнее нас, почти непереносимо. Мы обыкновенно стараемся найти этому любое оправдание: «Он просто нахватался из книг, а у меня настоящие знания», «Ее родители платили, чтобы дать ей хорошее образование. Были бы мои родители побогаче…», «Он не такой уж умный, как ему самому кажется».

Учитывая, насколько необходим ум для тщеславия большинства, невероятно важно не обидеть человека, поставив под сомнение его умственные способности. Это непростительный грех. Но если вы примете это железное правило и заставите его работать на вас, оно откроет необъятные возможности влияния на людей. Ненавязчиво показывая другим, что они умнее вас, убеждая их в вашем недалеком уме, даже слабоумии, вы сможете вить из них веревки. Чувство интеллектуального превосходства, которое вы дадите им, ослабит их бдительность.

В 1865 году Отто фон Бисмарку нужно было, чтобы Австрия подписала одно соглашение. Соглашение полностью отвечало интересам Пруссии и было не в пользу Австрии, и Бисмарку приходилось хитрить, чтобы добиться своего. Участник переговоров с австрийской стороны граф Бломе был заядлым картежником. Его любимой игрой был куинс, и он часто говаривал, что мог бы судить о человеке по тому, как он играет в куинс. Бисмарк знал об этом высказывании Бломе.

Вечером накануне начала переговоров Бисмарк с невинным видом пригласил Бломе на игру. Позднее он писал: «С тех пор я никогда больше не садился играть в куинс. Я играл так неосмотрительно, опрометчиво, что все были поражены. Я проиграл несколько тысяч талеров [денежная единица того времени], но мне удалось одурачить [Бломе], заставив его поверить, что я более азартен, чем на самом деле, и я не мешал ему так думать». Бисмарк не только показался безрассудным, он вел себя как человек неумный и недалекий, говорил глупости, непрерывно болтал, показывая, что не может держать себя в руках.

Все это заставило Бломе думать, что он получает ценную информацию. Он знал об агрессивности Бисмарка — за пруссаком уже закрепилась такая репутация, и своим поведением он подтверждал ее. А агрессивные люди, как было известно Бломе, обычно глупы и несдержанны. Поэтому к моменту подписания соглашения Бломе был уверен, что у него есть преимущество. Безголовый дурень вроде Бисмарка, считал он, неспособен на хладнокровный расчет или обман. Поэтому Бломе лишь мельком просмотрел договор, прежде чем подписать его, и не стал изучать его окончательный вариант. Не успели высохнуть чернила, как Бисмарк радостно выкрикнул ему в лицо: «Ну и ну, никогда бы не поверил, что найдется австрийский дипломат, который согласится подписать этот документ!»

У китайцев есть выражение: «Надеть личину свиньи, чтобы убить тигра». Оно восходит к древнему способу охоты, когда охотник надевал на себя шкуру и пятачок свиньи, подражал ее поведению, хрюкал. Могучий тигр, думая, что перед ним свинья, позволял ей приблизиться, надеясь на легкую добычу. Но последним удавалось посмеяться охотнику.

Переодевание в маску свиньи творит чудеса с теми, кто, подобно тиграм, самонадеянны и надменны: чем более легкой кажется им добыча, тем проще вам будет поменяться с ними ролями.

Ум — это качество, которое полезно скрывать, но не останавливайтесь на этом. Вкус и утонченность соседствуют с умом на шкале тщеславия. Дайте людям почувствовать, что они изысканнее вас, — и они ослабят свою настороженность. Всегда позволяйте людям верить, что они умнее и тоньше вас, а поскольку им приятно это осознавать, вы дольше будете рядом с ними и у вас будет больше возможностей их обойти.

Образ: Опоссум, прикидывающийся мертвым. Хищники не трогают его. Кто бы мог подумать, что такое некрасивое, неумное и нервное маленькое существо способно на подобный обман?

Авторитетное мнение:

«Знай, как можно, применять глупость: самый мудрый человек иногда разыгрывает эту карту. Бывают случаи, когда высшая мудрость состоит в том, чтобы прикинуться глупым, — ты должен не быть невеждой, а уметь сыграть его. Не слишком правильно быть мудрецом среди дураков и нормальным среди лунатиков. Тот, кто изображает глупца, не глуп. Лучший способ добиться хорошего отношения со всеми — надеть на себя шкуру самого тупого из простаков».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Ныне человек ничем не гордится так, как своими умственными способностями, поскольку именно они позволили ему завоевать господствующее положение в животном мире. Однако было бы крайне опрометчиво показать кому-то свое очевидное превосходство над ним в этом отношении да еще и обратить на это обстоятельство внимание окружающих… Если положение и богатство всегда берутся в расчет и от них зависит отношение к человеку в обществе, то с интеллектуальными способностями дело обстоит самым неожиданным образом: величайшая милость, которая им оказывается, — то, что их вообще не замечают. Если люди все же обращают на них внимание, то в этом случае рассматривают их как проявление неслыханной дерзости или как нечто, на что их обладатель не имеет законного права да еще осмеливается этим гордиться.

И в осуждение и в наказание за такое поведение люди втайне стараются унижать его всеми возможными способами! Если же они медлят с этим, то лишь потому, что ждут подходящего случая. Человек может являть образец скромности и смирения, если он превосходит людей в интеллектуальном отношении, они все равно вряд ли простят ему это преступление. В «Саду роз» Саади замечает: «Ты должен знать, что глупцам неизмеримо сильнее претит общество людей умных, нежели мудрецам — общество глупцов».

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

Закон 22
Используй тактику капитуляции: обрати слабости в силу

Формулировка закона

Когда вы слабее, ни в коем случае не сражайтесь ради чести. Вместо этого капитулируйте. Капитуляция даст вам бремя на то, чтобы оправиться от ран, и на то, чтобы измучить и раздражить победителя, и на то, чтобы дождаться, пока его мощь иссякнет. Не доставляйте ему удовольствия сразиться с вами и победить — капитулируйте раньте этого. Сделайте капитуляцию инструментом власти.

Ключи к власти

В империи власти нас часто подводит преувеличенная реакция на действия врагов и соперников. Она порождает трудности, которых можно было бы избежать, будь мы рассудительнее. Помимо прочего, конфликт грозит затянуться до бесконечности, так как соперник, в свою очередь, тоже резко реагирует. Нашим первым побуждением всегда бывает оказать сопротивление, на проявление агрессии в свою очередь ответить агрессией. Но в следующий раз, когда кто-то заденет вас, и вы поймете, что собираетесь ответить тем же, попробуйте сделать вот что: не оказывайте сопротивления, не наносите ответного удара, а уступите, подставьте другую щеку, покоритесь. Вы убедитесь, что часто таким способом можно нейтрализовать противника — он ждет от вас ответной агрессии, даже хочет этого, а вы застаете его врасплох и обескураживаете, не оказывая сопротивления. Смиряясь, вы на самом-то деле становитесь хозяином положения, потому что ваша капитуляция является лишь частью плана, цель которого — усыпить врага, заставив его поверить, что вы сломлены. Суть этой тактики в следующем: вы сохраняете внутреннюю твердость, но внешне склоняетесь. Лишенные повода для проявления агрессии, ваши противники в замешательстве. У них нет причин, которыми они могли бы

воспользоваться, чтобы ответить дальнейшим насилием, а оно потребовало бы агрессивного хода от вас. Вместо этого вы выиграли время и пространство для подготовки ответного маневра, который может оказаться для них сокрушительным. В поединке интеллекта с грубой силой и агрессией такая тактика — первоклассное оружие. Во многих случаях лучше сдаться, чем вступать в борьбу; а если противник намного сильнее и очевидно, что поражение неминуемо, тем более лучше сдаться, чем бежать. Бегство спасет на короткое время, но рано или поздно враг настигнет. Сдавшись, вы получаете возможность обвиться вокруг неприятеля и, вонзив в него зубы, поразить с близкого расстояния.

В 473 году до н.э. древнекитайский правитель царства Юэ Гу Чжан получил сокрушительное поражение от правителя царства У в битве при Фучжоу. Гу Чжан намеревался скрыться, но его советник подсказал другое: сдаться и постараться попасть на службу к правителю У, получив таким образом возможность как следует изучить его и подготовить реванш. Решив последовать этому совету, Гу Чжан отдал победителю все свои богатства и нанялся простым работником в его конюшни. В течение трех лет он вел себя смиренно, и, наконец правитель, поверив в его лояльность, позволил ему вернуться к себе домой. На самом деле, однако, Гу Чжан все три года собирал информацию и планировал ответный удар. Когда У поразила страшная засуха и внутренние беспорядки ослабили царство, он, собрав армию, вторгся в У и одержал легкую победу. Вот какая сила стоит за капитуляцией: она дает вам время и гибкость для подготовки разрушительного ответного удара. Если бы Гу Чжан просто бежал, этот шанс был бы для него потерян.

Власть — это постоянное движение, приливы и отливы, потому что игра в нее сродни потоку; власть — это арена постоянной борьбы, где восхождение наверх очень часто сменяется падением. Если вы чувствуете, что наступила усталость, маневр с капитуляцией прекрасно поможет вновь подняться на ноги — добровольная сдача позиций маскирует ваши притязания, учит терпению и самообладанию, самым нужным навыкам во властной игре и помогает занять самое выгодное положение, из которого вы можете внезапно нанести удар по неприятелю. Если вы убежите или продолжите бой — это в итоге приведет к поражению. Если сдадитесь, это почти наверняка впоследствии обернется славной победой.

Образ: Дуб. У дуба, который сопротивляется ветру, одна за другой ломаются ветви, ему нечем защитить ствол, и он рано или поздно дает трещины. Дуб, который склоняется, живет дольше, его ствол становится все толще, а корни уходят вглубь и делаются все более цепкими.

Авторитетное мнение:

> «Вы слышали, что сказано: око за око и зуб за зуб. А Я говорю вам: не противься злому. Но кто ударит тебя в правую щеку твою, обрати к нему и другую; и кто захочет судиться с тобою и взять у тебя рубашку, отдай ему и верхнюю одежду; и кто принудит тебя идти с ним одно поприще, иди с ним два».

(Евангелие от Матфея 5:38-41)

> Когда мимо проезжает важный господин, умный крестьянин низко поклонится и тихонько испустит ветры.

Эфиопская пословица

> Вольтер жил в изгнании в Лондоне как раз в то время, когда антифранцузские настроения достигли самой высокой точки. Однажды, прогуливаясь по улицам, он был окружен озлобленной толпой. «Вздернем его, вздернем француза!» — кричали в толпе. Вольтер спокойно обратился к сборищу со следующими словами: «Англичане! Вы хотите убить меня за то, что я француз. Разве я уже недостаточно наказан тем, что не рожден англичанином?» В ответ на эти слова толпа разразилась приветственными криками и, не тронув, проводила его до самого дома.

Клифтон Фадиман, «Коричневая книжечка анекдотов», 1985

Закон 23
Концентрируй свои силы

Формулировка закона

Сохраняйте силы и энергию, копите и храните их в концентрированном виде. Вы добьетесь большего, открыв богатую жилу и углубляя ее, чем порхая от одной неглубокой шахты к другой, — интенсивная разработка всякий раз побивает экстенсивную. Изыскивая источники мощи, которая возвысит вас, найдите один главный ключ, тучную корову, и она в течение долгого времени будет снабжать вас молоком.

Ключи к власти

Мир страдает от все нарастающего разделения и дробления — внутри стран, политических групп, семей, даже отдельных личностей. Мы все находимся в состоянии полной рассеянности, никак не можем сосредоточиться, удержать свои мысли в одном направлении, пока нас не потянули в тысячи других. Уровень конфликтности в современном мире выше, чем когда-либо, и мы впустили всё это в наши собственные жизни.

Решением может стать уход: в себя, в прошлое, в более концентрированные формы мысли и действия. Наполеон знал важность сосредоточения сил и удара по слабому звену противника — в этом был секрет его успехов на полях сражений. Целеустремленность, умение концентрироваться на решении задачи и главное — умение применить все эти качества против людей менее сосредоточенных, людей в состоянии смятения — такая стрела всегда найдет свою мишень и каждый раз поразит врага.

Казанова объяснял свой жизненный успех способностью сосредоточиться на единой цели и добиваться ее, пока она не поддастся. Именно благодаря своей способности полностью отдавать себя женщинам, которых он желал, он стал неотразимым соблазнителем. Недели или месяцы, когда одна из этих женщин находилась в сфере его внимания, он не

думал больше ни о ком. Когда его подвергли заключению под коварной свинцовой кровлей Дворца дожей в Венеции, в тюрьме, откуда никому не удавалось бежать, он сконцентрировался на обдумывании единственной цели — побеге. Перевод в другую камеру, означавший, что месяцы работы над подкопом пропали втуне, не обескуражил его, он не отступил и, в конце концов, совершил побег. «Я всегда верил, — писал он позднее, — что если человек задумает добиться чего-то и будет заниматься только этим, то он неизбежно преуспеет, невзирая на трудности. Этот человек сможет стать великим визирем или Папой Римским».

В мире власти вы постоянно будете нуждаться в помощи окружающих, как правило, людей более могущественных, чем вы сами. Глупец порхает от одного человека к другому, веря, что ему удастся выжить, разбрасываясь таким образом. Следствие закона концентрации, однако, гласит, что можно сохранить много сил и получить больше власти, прилепившись к одному определенному источнику власти. Ученый Никола Тесла потерпел крах из-за того, что верил, будто сохраняет свою независимость тем, что не служит одному господину. Он отказал даже самому Моргану, предлагавшему ему выгодный контракт. На самом деле «независимость» Теслы означала, что, отказываясь от покровительства одного могущественного патрона, он постоянно был вынужден угождать десяткам других. В конце своей жизни он осознал свою ошибку.

Наконец, власть сама по себе существует в концентрированных формах. В любой организации неизбежно рычаги управления находятся в руках маленькой группы людей. И часто это вовсе не титулованные особы. В игре власти лишь глупец молотит мимо цели, не умея сосредоточиться на ней. Вы должны выяснить, кто руководит действиями, кто действительно режиссирует из-за кулис. Как обнаружил Ришелье в самом начале своего восхождения, на французской политической сцене начала XVII века всем заправлял отнюдь не король Людовик XIII, а его мать. Поэтому он прилепился к ней и, взмыв над головами придворных, проделал свой путь наверх.

Достаточно взбить масло единожды — состояние и власть обеспечены вам до конца дней.

Образ: Стрела. Вы не можете поразить две цели одной стрелой. Если ваши мысли блуждают, вы не попадете в сердце врага. Мысль и стрела должны слиться в одно целое. Только достигнув такой концентрации ментальной и физической силы, вы поразите своей стрелой цель и пронзите сердце.

Авторитетное мнение:

«Почитай глубину больше, чем широту. Совершенство определяется качеством, а не количеством. Ширь сама собой не в состоянии возвыситься над посредственностью, и это несчастье людей с обширными общими интересами: гоняясь за несколькими зайцами, они не могут поймать ни одного. Глубина позволяет устремиться вверх и возвышает до уровня героев в материях величественных».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

«Берегись расточать свои силы, постоянно старайся накапливать их. Гений полагает, что он может делать всё, что делают другие, но ему наверняка придется раскаяться в каждом несправедливом суждении».

Иоганн Вольфганг Гёте (1749-1832)

«Лучшая стратегия — всегда быть сильнейшим; сначала в общем, затем — в определяющих пунктах… Нет закона более высокого и более простого, чем необходимость концентрировать свои силы… Кратко первый принцип гласит: действуй с предельной концентрацией».

Карл фон Клаузевиц (1780-1831)

Закон 24
Поступай как истинный придворный

Формулировка закона

Истинный придворный процветает в мире, где всё вращается вокруг власти и политической сноровки. Он в совершенстве владеет мастерством косвенного намека. Он льстит, уступает и утверждает свою власть над другими в самой изящной и уклончивой манере. Изучайте и применяйте законы двора — и вашему росту не будет предела.

Законы придворной политики

Не выставляй себя напоказ. Это всегда неосторожно — распространяться о себе или привлекать слишком пристальное внимание к своим действиям. Чем больше вы разглагольствуете о своих делах, тем больше подозрений вызываете. Помимо всего прочего, это может вызвать зависть. Помните об осторожности, распространяясь о своих достижениях, и возьмите за правило говорить о себе меньше, чем о других людях.

Будь беспечным. Никогда не показывайте, что слишком много трудитесь. Ваш талант должен казаться чем-то естественным, легким — тогда вас будут считать гением, а это лучше, чем прослыть трудоголиком. Людям приятнее восхищаться тем, как легко и изящно вы добиваетесь цели, чем ужасаться тому, какого адского труда это стоило.

Знай меру в лести. Может показаться, будто для тех, кто выше вас по положению, лести не может быть излишне много, но даже очень хорошие вещи обесцениваются, когда возникает избыток. Кроме того, это вызовет подозрения у тех, кто вам ровня. Научитесь льстить не прямолинейно — занижая собственные достижения, к примеру, или помогая господину выглядеть лучше.

Позаботься, чтобы тебя заметили. Вот вам парадокс: не следует беспардонно лезть на глаза и все же необходимо принять меры, чтобы быть замеченным. У того, кого государь не выделит из множества придворных, нет никакого шанса подняться.

Эта задача требует немалого искусства. Часто в самом начале и впрямь нужно, чтобы вас увидели — в буквальном смысле. Поэтому нужно уделить внимание своему внешнему виду и постараться создать характерный, отличный от всех — отличный почти неуловимо — стиль и образ.

Изменяй стиль и язык общения, в зависимости от того, с кем имеешь дело. Ложная вера в равенство — якобы цивилизованный человек разговаривает и ведет себя одинаково со всеми, независимо от занимаемого ими положения, — на самом деле роковая ошибка. Те, кто по рангу ниже вас, воспримут это как проявление снисходительности, и будут правы, а вышестоящие обидятся, хотя, возможно, не признаются вам в этом. Необходимо изменять стиль и язык с каждым новым собеседником. Это не ложь, но притворство, а притворство — искусство, а не дар Божий.

Не приноси дурные вести. Король приказывает казнить гонца, доставившего плохие вести. Это штамп, но штамп правдивый. Вы должны бороться, а если нужно, лгать и изворачиваться, добиваясь, чтобы участь вестника беды досталась вашему коллеге, а не вам.

Избегай фамильярности и демонстрации близости к своему начальству. Начальнику не нужен приятель вместо подчиненного, ему нужен подчиненный. Никогда не подходите к нему со свойским, фамильярным видом и не подчеркивайте дружеских отношений — это его прерогатива.

Никогда прямо не критикуй вышестоящего. Может, это само собой разумеется, но бывают случаи, когда критика необходима, — если промолчать или не посоветовать ничего, это породит опасность иного сорта. Вам следует научиться давать советы или критиковать со всей доступной вам вежливостью и уклончивостью.

Не проси об одолжении тех, кто выше тебя. Ничто так не раздражает вышестоящего, как необходимость отказывать, просителю. Это вызывает чувство вины и возмущение. Обращайтесь с просьбами лишь в случае крайней необходимости и знайте, когда остановиться. Самое важное: не обращайтесь с просьбами от лица других людей и в последнюю очередь — от имени друзей.

Никогда не подшучивай над внешним обликом или вкусом. Живой ум и склонность к юмору — необходимые качества настоящего придворного, а порой и вульгарность уместна и желательна. Однако избегайте всякого рода шуток касательно внешнего вида или вкуса, двух очень чувствительных зон, особенно для тех, кто стоит над вами.

Не становись придворным циником. Радуйтесь успехам других.

Если вы постоянно критикуете равных себе или подчиненных, это отразится и на вашей персоне, словно окутает серым облаком, сопровождающим везде. Люди будут ворчать по поводу каждого нового замечания, вы будете вызывать у них раздражение. Выражая (умеренно) восторги по поводу достижений окружающих, вы парадоксальным образом обратите внимание на себя.

Умей видеть себя со стороны. Зеркало — изобретение поистине чудесное, без него мы постоянно согрешали бы против красоты и внешних приличий. Вам тоже необходимо зеркало для отражения ваших поступков. Зеркалом могут служить окружающие, когда сообщают, как они воспринимают вас, но это не самый достоверный метод. Станьте своим собственным зеркалом, тренируя свой ум, чтобы видеть себя таким, каким видят вас окружающие. Вы ведете себя чересчур раболепно? Слишком стараетесь угодить? Наблюдайте за собой со стороны — и вы избежите многих промахов и просчетов.

Владей своими чувствами. Подобно хорошему театральному актеру, вам предстоит научиться плакать и смеяться как по заказу, в нужный момент. Вы должны уметь скрывать гнев и разочарование, маскировать радость и удовлетворение. Обучайтесь владению своей мимикой.

Соответствуй духу времени. Небольшой налет ретро может выглядеть очаровательно, если выбрать период прошлого не менее двадцатилетней давности. Обращение к стилю последних нескольких лет покажется нелепым и будет уместно для того, кто избрал роль придворного шута. Ваше душевное состояние и образ мыслей должны идти в ногу со временем, даже если время оскорбляет ваши чувства. Однако, став слишком авангардным, передовым, вы рискуете остаться никем не понятым.

Стань источником удовольствия. Это принципиально важно. Закон человеческого естества заставляет избегать неприятного или противного, тогда как очарование и предвкушение радости тянет нас, словно мотыльков на пламя. Не каждый способен играть роль фаворита, далеко не все наделены шармом и острым умом. Но любой из нас может обуздать свои неприятные качества и затушевать их при необходимости.

> Человек, знающий двор, становится господином своих жестов, глаз и лица; он глубок и непроницаем; он скрывает неудовольствие, улыбается врагам, не дает воли раздражению, маскирует свои страсти, обуздывает сердце, говорит и действует наперекор своим чувствам.

Жан де Лабрюйер (1645-1696)

ДВЕ СОБАКИ

Дворовый, верный пес Барбос,
Который барскую усердно службу нес,
Увидел старую свою знакомку,
Жужу, кудрявую болонку,
На мягкой пуховой подушке, на окне.
К ней ластяся, как будто бы к родне,
Он с умиленья чуть не плачет,
И под окном визжит, вертит хвостом и скачет.
«Ну что, Жужутка, как живешь
С тех пор, как господа тебя в хоромы взяли?
Ведь помнишь: на дворе мы часто голодали.
Какую службу ты несешь?» -
«На счастье грех роптать,-
Жужутка отвечает.-
Мой господин во мне души не чает;
Живу в довольстве и добре,
И ем и пью на серебре;
Резвлюся с барином; а ежели устану,
Валяюсь по коврам и мягкому дивану.
Ты как живешь?» -
«Я, — отвечал Барбос,
Хвост плетью опустя и свой повеся нос,-
Живу по-прежнему: терплю и холод, и голод?
И, сберегаючи хозяйский дом,
Здесь под забором сплю и мокну под дождем;
А если невпопад залаю, то и побои принимаю.
Да чем же ты, Жужу, в случай попал,
Бессилен бывши так и мал,
Меж тем как я из кожи рвусь напрасно?
Чем служишь ты?» -
«Чем служишь! Вот прекрасно! -
с насмешкой отвечал Жужу-
На задних лапках я хожу».

Иван Крылов (1769-1844)

Закон 25
Сотвори себя заново

Формулировка закона

Не принимайте роли, которую навязывает вам общество. Создайте себя заново, не уставайте являть миру ту индивидуальность, которая привлекала бы внимание и никогда не наскучивала публике. Лучше быть творцом собственного облика, чем позволять другим определять его для вас. Добавьте театральности своим общественным делам и выступлениям — ваша власть возрастет, а ваш образ обретет масштаб и достоверность.

Ключи к власти

Характер, с которым вы, как вам кажется, родились, не обязательно соответствует тому, кем вы на самом деле являетесь. Помимо наследственных черт, переданных генетически, на формирование вашей индивидуальности оказали влияние родители, друзья и приятели. Прометеева задача в томе чтобы взять в свои руки управление этим, процессом, не передоверяя окружающий право определять и лепить свой характер. Переделайте себя в сильную натуру. Лепите себя, как из глины, — это может оказаться одной из самых масштабных и приятных жизненных задач. Это делает из вас, по существу, художника — художника, творящего себя самого.

Первый шаг на пути формирования характера есть осознание себя, самопознание. Почувствуйте себя актером, научитесь управлять своими эмоциями и определять свой внешний облик. Как сказал Дени Дидро, плохой актер тот, кто всегда искренен. Мы испытываем неловкость в обществе людей, у которых все их мысли и переживания написаны на лице, которые ничего не умеют скрывать. Их искренность утомительна и невыносима, да их и трудно принимать всерьез. Те, кто плачет и кричит при людях, иногда вызывают сочувствие, но оно рано или поздно переходит в раздражение и презрение к их зацикленности на самих себе.

Хорошие актеры прекрасно владеют собой. Они могут сыграть искренность и сердечность, они могут выжать слезу и бросить взгляд, полный сочувствия, но им вовсе не обязательно для этого испытывать соответствующие чувства. Они демонстрируют проявление эмоций в форме, понятной окружающим. Ни один правитель, ни один политический лидер не смог бы справиться со своей ролью, если бы даже не все, а хоть часть переживаний, которые ему приходится изображать, была искренней. Поэтому учитесь самоконтролю. Перенимайте пластичность и гибкость актеров, которые могут лепить свое лицо в зависимости от того, какое чувство нужно выразить.

Второй шаг в процессе сотворения себя — создание запоминающегося, яркого характера, привлекающего внимание, превосходящего партнеров по сцене. Такую игру избрал для себя Авраам Линкольн. Он знал, что обыкновенный человек, провинциальный юрист станет тем типом президента, которого еще не знала Америка, и получит неоспоримые преимущества на выборах. Хотя многие из этих качеств были ему присущи от природы, он подчеркнул их — шляпа и одежда, борода. (Ни один президент до него не носил бороды.) Хороший театр, однако, требует чего-то большего, чем интересный внешний облик персонажа или отдельная выдающаяся сцена. Драма разворачивается во времени — это протяженное событие. Ритм и чувство времени играют важнейшую роль. Секрет того, как заставить зрителей вытягивать шеи и затаить дыхание, в том, чтобы дать событиям развиваться медленно, а затем в решающий момент ускорить их ход, регулируя темп (да и сами события) по своему усмотрению. Великие властители, от Наполеона до Мао Цзэдуна, прибегали к театральным эффектам, чтобы поражать и развлекать публику.

Старайтесь, однако, не переигрывать — это может оказать обратный эффект, как любой способ привлечь к себе внимание с затратой слишком многих усилий и средств. Актер Ричард Бартон в самом начале своей творческой деятельности обнаружил, что, стоя на сцене абсолютно неподвижно, он притягивает внимание к себе, отвлекая его от других актеров. Другими словами, то, что вы делаете, менее важно чем то, как вы это делаете — ваше изящество, грация и внушительное спокойствие засчитываются на социальной сцене выше, чем слишком активная деятельность и суета.

И последнее: научитесь играть много ролей, быть тем, кто нужен в данный момент. Приспосабливайте свои маски к ситуации — будьте многоликим, надевая то лицо, которого от вас ждут. Бисмарк в совершенстве владел этой, игрой: с либералом он был либералом, с

хищником становился хищником. Он был недоступен пониманию, а то, что нельзя понять, невозможно уничтожить.

Образ: Греческое божество, старец Протей. Своей властью он был обязан способности по собственной воле менять внешний облик, превращаться во что угодно. Когда Менелай, брат Агамемнона, попытался схватить его, Протей превратился в льва, затем в змея, пантеру, кабана, текущую воду и, наконец, в зеленое дерево.

Авторитетное мнение:

> «Научись быть всем для всех. Осторожный Протей — ученый с учеными, святой со святыми. Это — искусство побеждать всякого, поскольку подобное притягивается подобным. Замечай характер каждого встречного и подражай ему — следуй по очереди примеру то серьезного, то игривого, меняя настроение обдуманно и осторожно».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> Человек, который вознамерился попытать счастья в этой древней столице мира [Риме], должен быть хамелеоном, восприимчиво отображающим краски окружающей его атмосферы, Протеем, способным принимать любую форму, любые очертания. Он должен быть гибким, податливым, неопределенным и вкрадчивым, близким, неуловимым, загадочным и непостижимым, часто низменным, порой искренним, иногда вероломным; всегда скрывающим часть своего знания, способным льстить уже одним тоном своего голоса; спокойным, безупречным хозяином собственной мимики, быть холодным, словно лед, когда человек пылал бы, как в огне; и если, к несчастью, он не религиозен в сердце — что очень часто случается с теми, кто обладает вышеперечисленными качествами, — он должен иметь религию в уме, так сказать, изображать ее на своем лица, на губах, в манерах; он должен страдать спокойно, а если он был честным человеком, то ему следует осознать себя в качестве отъявленного лицемера.
>
> Человек, душа которого противится такой жизни, должен оставить Рим и искать удачи где-то в другом месте. Я не знаю, хвалю я себя или оправдываюсь, но из всех перечисленных качеств я обладал лишь одним, а именно, гибкостью.

Джованни Джакомо Казанова (1725-1798)

Закон 26
Держи руки чистыми

Формулировка закона

Вы должны выглядеть образцом порядочности и работоспособности: ваши руки никогда не были осквернены ошибками и грязными делами. Сохраняйте этот незапятнанный облик, используя других в качестве своего орудия и скрывая собственное участие.

Ключи к власти

Случайные ошибки неизбежны — ведь мир так непредсказуем. Людей власти, однако, губят не ошибки, а то, как они их исправляют. Подобно хирургам, они должны удалить злокачественную опухоль быстро и радикально. Извинения и оправдания — слишком тупые инструменты для подобной операции, власть имущие их избегают. Принося извинения, вы приоткрываете лазейку для сомнений в вашей компетентности, в ваших намерениях, заставляете задуматься о том, сколько других ошибок вы, возможно, совершили, не раскаявшись. Извинения никого не удовлетворяют, а оправдания вызывают чувство неловкости. Ошибка не исчезает из-за принесенных извинений, она усугубляется и воспаляется. Лучше уж обрезать все разом, отвлечь от себя внимание окружающих, сфокусировав его на подходящем козле отпущения, прежде чем люди успеют осознать вашу ответственность или, быть может, вашу некомпетентность.

Часто на роль жертвы для заклания выбирают именно самого невинного. Такой человек недостаточно влиятелен, для того чтобы сопротивляться, а его наивные протесты можно трактовать как доказательство вины. Но следует соблюдать осторожность и чувство меры, чтобы не создать образ мученика. Важно, чтобы не он, а вы выглядели жертвой, несчастным властителем, которого подвели и даже предали негодные приближенные. Если ваш козел отпущения выглядит слишком слабым, а наказание непомерно жестоким, вы можете пасть жертвой

собственной комбинации. Иногда необходимо подобрать на эту роль кого-то посильнее — того, кто, в конце концов, вызовет меньше симпатий.

История то и дело демонстрирует, что на роль козла отпущения берут приближенного. Это известно как «падение фаворита». Большинство королей заводят фаворита — человека, которого они выделяют, порой без видимой причины, осыпая его милостями и знаками особого внимания. Но такой фаворит часто служит подходящим козлом отпущения, в случае если что-то угрожает репутации короля. Одни придворные с готовностью поверят в справедливость обвинения — к чему бы королю жертвовать любимцем, если за тем нет вины? Другие лее, завидующие фавориту, всегда порадуются его свержению. Король между тем избавляется от человека, который к тому времени, возможно, слишком много успел узнать о нем, стал, возможно, слишком уверен в своей власти над патроном, даже тайно презирает его. Выбор близкого союзника, партнера в качестве жертвы имеет тот же смысл, что «падение фаворита». Вы можете потерять друга или помощника, но с учетом отдаленной перспективы скрыть свои ошибки это важнее, чем удерживать рядом с собой кого-то, кто в один прекрасный день может повернуться против вас. Кроме того, вы всегда найдете нового фаворита.

Вам как лидеру ни в коем случае нельзя замарать руки нечистыми или кровавыми делами, ваша репутация должна оставаться незапятнанной. В то же время власть не может выжить без постоянного подавления людей — всегда будет потребность в разных грязных делишках, необходимых для того, чтобы удержаться на троне. Для этого-то и требуется фаворит, который, как доверчивый кот из басни, собственной лапой таскал бы для вас из огня каштаны.

Выберите кого-нибудь, кто не входит в ваш ближайший круг и поэтому вряд ли поймет, что его или ее используют. Вы найдете таких простофиль повсюду — им доставляет удовольствие угождать начальству, особенно если кинуть им пару-тройку косточек в награду. Но, хотя они выполняют задания, которые кажутся им вполне невинными или, по крайней мере, не выходящими за рамки закона, они, по сути, расчищают для вас поле деятельности, распространяя информацию, которой вы снабжаете их, способствуют продвижению вашего дела и пачкают свои руки, в то время как на вас не появляется ни пятнышка.

Самый простой и действенный способ использовать «кошачью лапку» — это снабдить человека информацией, Которую он затем распространит и донесет до того, кому вы ее предназначали. Ложная или специально внедряемая информация — мощное орудие, особенно если ее

распространяет тот, кто вне подозрений. Вам будет легко изображать невинность, не выдавая, что вы-то и являетесь источником информации. Как бы то ни было, всегда старайтесь иметь на примете кого-то на невыгодную роль палача или гонца, несущего дурные вести, сами же оставайтесь источником только добрых и радостных вестей.

Образ: Невинный ягненок. В день принесения искупительной жертвы верховный жрец приносит ягненка в храм, возлагает руки на его голову и исповедуется в грехах всего народа, перенося вину на безвинное животное, которое затем препровождают в дикую местность и бросают, а с ним исчезают грехи и вина народа.

Авторитетное мнение:

> «Глупость состоит не в совершении глупости, а в неспособности скрыть ее. Все люди совершают ошибки, но мудрецы скрывают свои промахи, тогда как глупцы выставляют их напоказ. Репутация более зависит от, того, что.скрыто, чем от того, что видно. Если не можешь быть добродетельным, по крайней мере, будь осторожным».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> «Выполняй сам все то, что приятно, вещи же неприятные предоставь делать за тебя другим. Первое поможет тебе снискать расположение, второе — отвести от себя немилость. Важные свершения не обходятся без поощрений и кар. Пусть же от тебя исходит только благо, а зло — лишь от других».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Закон 27
Играй на нуждах людей создавая армию фанатичных приверженцев

Формулировка закона

Люди испытывают сильнейшее желание во что-нибудь верить. Станьте объектом такого желания, дав им основание, новую веру, которой они смогут следовать. Пусть ваши речи будут неясными, но обещающими, энтузиазм ставьте выше разума и ясности мышления. Дайте вновь приобретенным последователям ритуалы, которые они смогут исполнять, призывайте их к жертвоприношениям от вашего имени. В отсутствие организованной религии и великих примеров для подражания ваша новая система верований принесет неограниченную власть.

Как создать культ за пять простых шагов

В поисках методов (они вам понадобятся!), приносящих максимум власти при наименьших усилиях, вы обнаружите, что один из наиболее эффективных способов — вызвать поклонение себе как объекту культа. Если вам удается увлечь за собой массы, перед вами откроются всевозможные пути для обмана. Приверженцы будут боготворить вас; более того, они защитят вас от врагов и добровольно возьмут на себя труд по вовлечению окружающих в еще только зарождающийся культ вашей персоны. Этот тип власти возвысит вас, и вы попадете в другой мир — больше вам не придется прибегать к хитрости или насилию, чтобы навязать свою волю. Вас обожают, и отныне вы непогрешимы.

Вам может показаться, что эта задача невыполнима, грандиозна, но на самом деле ничего трудного нет. Спеша поверить во что-нибудь, люди производят святых и пророков из ничего. Не давайте же этому легковерию пропасть втуне: сделайте себя объектом поклонения. Пусть люди соорудят культ вокруг вас.

Первый шаг. Будь проще, будь туманнее. Чтобы создать культ, прежде всего, нужно привлечь к себе внимание. Это полагается делать не с помощью поступков — они слишком понятны и легко читаются, а с помощью слов, туманных и обманчивых. Ваши первые выступления, интервью, разговоры должны включать два элемента: с одной стороны, обещать нечто великое, какой-либо переворот, а с другой — быть совершенно неуловимыми, неконкретными. Это сочетание подстегнет мечты ваших слушателей, которые сами начнут проводить параллели, додумывать, видеть то, что им хочется увидеть.

Постарайтесь говорить о предмете нового культа ярко и заразительно, но при этом расплывчато, чтобы лишь немногие понимали вас. Если все правильно выполнить, сочетание неясных обещаний, туманных, но соблазнительных идей и яростного энтузиазма взбудоражит людские души, и группа вокруг вас будет расти.

Второй шаг. Придавай особое значение всему внешнему и эмоциям в противовес интеллекту. Когда люди начнут группироваться вокруг вас, откуда ни возьмись появятся две опасности: скука и скептицизм. Скука гонит людей в другие места. Скептицизм позволяет им рационально обдумывать всё, с чем вы выступаете перед ними, он развеивает туман, так искусно нагнанный вами, он показывает, чего на самом деле стоят ваши идеи. Поэтому вам необходимо развлечь скучающих и обезвредить циников.

Лучший способ сделать это — прибегнуть к театральным эффектам. Окружите себя роскошью, ослепите своих сторонников внешним блеском, пустите им пыль в глаза, устройте спектакль. Это не только замаскирует нелепость ваших идей, прикроет нестыковки в системе верований, но и привлечет больше внимания и больше поклонников.

Третий шаг. Придай своей группе структуру религиозной организации. Количество ваших приверженцев растет — подошло время организовать их. Организованные религии обладают проверенным и несомненным авторитетом в глазах огромного количества людей, сохраняя его даже в наш, якобы подверженный обмирщению, век. Создавайте ритуалы для своих приверженцев; организуйте их в иерархические структуры, выстраивая по степени личной преданности; присваивайте им имена и титулы, которые перекликались бы с религиозными образами; просите их о жертвах, которые будут заполнять ваши сундуки и усилят вашу власть.

Четвертый шаг. Не открывайте источники ваших доходов. Ваша группа выросла, вы выстроили на ее основе что-то вроде церкви. Сундуки

ваши начинают наполняться деньгами приверженцев. Однако вы ни в коем случае не должны проявлять интереса к деньгам и к власти, которую они дают. До поры до времени следует скрывать и источник ваших доходов.

Вашим последователям хочется верить: если они пойдут за вами, всевозможные ценные вещи начнут падать прямо им в руки. Окружая себя роскошью, вы являете собой живое доказательство правдивости собственной системы. Не давайте докопаться до истинного происхождения вашего богатства — то есть карманов ваших приверженцев. Пусть верят, что оно пришло к вам в результате истинности ваших идей и методов.

Пятый шаг. Подготовьте операцию «Кто не с нами, тот против нас». Группа ваша еще разрослась и теперь процветает, это магнит, притягивающий все новые и новые частички. Если вы не будете начеку, может сработать инерция, в результате которой время и скука размагнитят группу. Чтобы держать людей в тонусе, вы сейчас должны проделать то, что известно всем религиям и идеологиям: создать движение «кто-не-с-нами-тот-против-нас».

Первым делом убедите ваших последователей в том, что они являются частью привилегированного клуба и их объединяют узы общих целей. Теперь, чтобы укрепить эти узы, объявите о появлении коварного врага, желающего вас уничтожить. Если у вас нет врагов, изобретите их.

> Люди ток простодушны и так рабски зависят от своих повседневных потребностей, что лживый человек всегда найдет множество таких, кто с готовностью поддастся обману.
>
> *Никколо Макиавелли (1469-1527)*

Шарлатану было на руку, когда легковерных людей становилось все больше, так что группы его приверженцев росли с огромной скоростью, обеспечивая ему неимоверный успех, даже триумф. И это на самом деле происходило, по мере популяризации науки, начиная с Возрождения и в последующие века.

Огромное большинство людей во все времена тянулись к невероятному и таинственному, а в определенные исторические периоды эта тяга особенно обострялась — когда сотрясались основы спокойного бытия и сама жизнь сходила с привычной колеи, а ценности, экономические или духовные, казалось теряли свою значимость. В такие времена количество шарлатанов резко

возрастало.

Грете де Франческо, «Власть шарлатана», 1939

Закон 28
Приступай к делу без колебаний

Формулировка закона

Если вы не уверены в том, как пойдет дело, не начинайте его. Ваши сомнения и колебания повредят исполнению. Смущение опасно: лучше начинать поувереннее. Любые ошибки, допущенные из-за самоуверенности, легко исправить с помощью еще большей самоуверенности. Смелость берет города; скромность не в чести.

Ключи к власти

Мы в большинстве своем застенчивы, скованны. Мы стремимся избегать конфликтов, мы хотели бы всем нравиться. Мы еще можем помечтать о героических словах и поступках, но почти никогда не осмеливаемся осуществить их. Нас ужасают возможные последствия, но особенно страшит, что могут подумать о нас окружающие. Мы думаем о враждебности, которую можем возбудить, если осмелимся выйти за отведенные нам рамки.

На словах мы всегда отрицаем свою робость, выдаем ее за трогательную заботу о других, за нежелание ранить или обидеть близких, но на самом деле все наоборот: мы погружены в себя, мы беспокоимся о себе и о том, как выглядим со стороны. Однако решительность центробежна, она придает людям раскованность. Решительность отвлекает внимание, поддерживает иллюзию. Она не вызывает сомнения или разочарования, Потому мы восхищаемся храбрецами, нам нравится быть рядом с такими людьми, потому что их уверенность в себе заражает нас, вытягивает из царства неуверенности и постоянной рефлексии.

Смельчаками не рождаются. Даже Наполеону приходилось вырабатывать в себе привычку к сражениям, которые, как он скоро понял, были для него делом жизни и смерти. В светской жизни он был скованным и робким, однако преодолел себя, вырабатывая решительность во всех сферах своей жизни, потому что осознавал, что эта важнейшая черта

характера придает величие любому человеку (даже тому, кто, как сам Наполеон, был мал ростом).

Вам нужно развивать в себе решительность, упражнять свою смелость. И часто вы будете находить ей применение. Лучшая область, в которой можно начать, — это тонкая сфера переговоров, в особенности те случаи, когда вам предлагают назвать вашу цену. Как часто мы отступаем без боя, запрашивая слишком мало.

Когда Христофор Колумб просил королеву Испании финансировать его плавание в Америку, он обратился еще и с невероятно дерзким прошением присвоить ему титул Великого адмирала морей и океанов. Колумбу ответили согласием. Он получил ту цену, которую запросил, — он потребовал уважения к себе, и оно было ему оказано. Генри Киссинджер тоже знал, что в переговорах смелые требования оказываются более действенными, чем хождение вокруг да около. Назначьте высокую цену, а потом повышайте ее.

Следует понимать: смелость не дана нам природой, но и робость тоже не является нашим естественным свойством. Это выработанная привычка, происходящая из нежелания вступать в конфликт. Вы боитесь последствий решительных действий, и эти страхи преувеличенны, по сути же дела, последствия робости гораздо более плачевны. Вы теряете достоинство и вступаете в порочный круг сомнений и угрызений. Помните: проблемы, возникающие в результате дерзких действий, можно решить с помощью еще большей дерзости и решительности.

Образ: Лев и заяц. Лев не петляет и не увиливает — его движения стремительны, его челюсти быстры и крепки. Робкий заяц всеми способами старается избежать опасности, но в попытках отступить, запутать след и удрать он попадает в западню, пятится, чтобы угодить прямо в пасть хищника.

Авторитетное мнение:

> «И все-таки я полагаю, что натиск лучше, чем осторожность, ведь фортуна — женщина, и чтобы с ней сладить, ее надо бить и пинать, таким она поддается скорее, чем тем, кто вяло берется за дело. И как женщина она — подруга молодых, ибо они менее осмотрительны, более отважны и с большей дерзостью ее укрощают».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

КАК ПОБЕЖДАТЬ В ЛЮБВИ

Но я заметила, что с теми, кто поразил ваше сердце, вы робеете. Это может произвести впечатление на буржуа, но сердца светской дамы следует добиваться другим оружием…

Я заявляю вам от имени женщин: любая из нас предпочла бы пусть несколько резкое, но откровенное обращение чрезмерной предупредительности. Мужчины, заблуждаясь на этот счет, упускают больше сердец, чем спасает добродетель. Чем больше робости проявляет влюбленный, тем больше наше самолюбие стремится подстегнуть его; чем больше уважения выказывает он к нашему сопротивлению, тем более высокие требования мы предъявляем к нему самому.

Мы бы хотели сказать мужчинам: «Ах, сжальтесь, не считайте нас такими уж добродетельными; вы просто вынуждаете нас устать от собственного целомудрия»… Мы постоянно стремимся скрыть то обстоятельство, что позволили любить себя. Создайте такую ситуацию, чтобы женщина получила возможность сказать, будто она сдалась, лишь уступив насилию, или пала жертвой неожиданного натиска, — я ручаюсь, что ее сердце будет отдано вам. Чуть большая решительность с вашей стороны поможет вам обрести необходимую непринужденность.

Помните, что недавно сказал вам Ларошфуко: «Рассудительный человек, когда он влюблен, походит на безумца, но он не должен и не может походить на идиота».

Нинон де Ланкло, 1623-1706

Закон 29
Планируй всё до самого конца

Формулировка закона

Завершение — это всё. Планируйте весь путь к нему, принимая в расчет все возможные последствия, препятствия, повороты фортуны, которые могут пустить насмарку ваш собственный тяжелый труд, так что слава достанется другим. Если вы продумали все до конца, вас не сокрушат обстоятельства, и вы будете знать, когда остановиться. Легонько подтолкните удачу и помогите, определить будущее, продумывая его на много шагов вперед.

Ключи к власти

Согласно верованиям древних греков, великие боги обладали способностью видеть грядущее. Они до мельчайших деталей знали обо всем, что должно было произойти. Люди, наоборот, рассматривались как жертвы рока, заложники настоящего времени и собственных эмоций, ибо они неспособны были предугадать, какие опасности их поджидают. Такие герои, как Одиссей, которые видели далее своего носа, умели просчитывать события и планировать будущее, по мнению многих, бросали вызов судьбе, но главное — походили на богов благодаря способности предвидеть будущее. Это сравнение и сейчас еще не потеряло своего значения — те из нас, кто обдумывает все заранее и терпеливо добивается осуществления планов, кажутся нам обладателями божественной власти.

Из-за того, что люди в абсолютном большинстве слишком порабощены текущим моментом и бывают не в состоянии обдумывать будущее, способность пренебречь долгожданным удовольствием или неожиданной опасностью воспринимается как сила. По сути, это власть, позволяющая преодолеть естественную человеческую тенденцию идти на поводу у происходящих событий. Необходимо научиться, отстраняясь, представлять себе более крупные события, проступающие за всем сиюминутным.

В 415 году до н.э. войско древних Афин атаковало Сиракузы; афиняне

считали, что Сицилийский доход принесет им богатство, власть и славное завершение Пелопоннесской войны, длившейся долгих шесть лет. Они не задумывались об опасностях, которыми грозило вторжение на территорию, так удаленную от дома. Они не предусмотрели ни того, что сицилийцы на своей территории будут сражаться яростнее, и успешнее, ни того, что враги Афин объединятся против них, ни того, что война рассредоточится на много фронтов, истощая их военные ресурсы. Экспедиция на Сицилию окончилась полным провалом и привела к разрушению одной из величайших цивилизаций всех времен. Афиняне пришли к катастрофе, ведомые сердцем, а не разумом. Они предвкушали возможную славу, но не заметили опасность, поджидавшую впереди.

Кардинал де Рец писал: «Наиболее частая причина человеческих просчетов и ошибок в том, что они слишком пугаются опасности, существующей в настоящий момент, и недостаточно боятся той, что ждет в будущем». Если бы мы могли предвидеть отдаленные опасности и разглядеть, каковы они, — скольких ошибок мы бы избежали! Сколько замыслов и планов было бы мгновенно оборвано, если бы мы осознали, что, помогая избежать маленькой опасности, они ввергают нас в более серьезные. Власть — это во многом не то, что мы делаем, а то, чего мы не делаем, — поспешные и неумные действия, которые мы повторяем из раза в раз и которые в итоге доводят нас до беды. Обдумывайте все в деталях, прежде чем начинать действовать, не позволяйте расплывчатым планам подвергнуть вас неприятностям. Будет ли это иметь непредвиденные последствия? Появятся ли у вас новые враги? Будут ли еще кому-то выгодны результаты ваших трудов? Плохие концы встречаются намного чаще, чем хорошие, — не убаюкивайте себя ожиданием хеппи-энда. Если вы видите на несколько шагов вперед, планируете свои ходы до, самого конца, вас больше не будут терзать переживания или тяга к импровизации. Четкость видения избавит вас от тревоги и неопределенности — двух первопричин многих провалов. Научитесь видеть финал — и вы не испытаете разочарования.

Образ: Боги Олимпа. Взирая на людские дела с облаков, они видят наперед окончание всех великих грез и мечтаний, ведущих к трагедиям и несчастьям. Боги смеются над нашей неспособностью предвидеть, но особенно над тем, как мы обманываем сами себя.

Авторитетное мнение:

> «Разве не много проще совсем не входить, чем войти, чтобы выйти? Словом, никоим образом не следует подражать тростнику,

который поначалу выбрасывает прямой длинный стебель, но затем, как бы устав и выдохшись, начинает завязывать частые и плотные узелки, точно делает в этих местах передышки, свидетельствующие о том, что у него не осталось ни былого упорства, ни былой силы. Гораздо правильнее начинать спокойно и хладнокровно, сберегая свое дыхание и свой порыв для преодоления возможных препятствий и для завершения начатого. Приступив к нашим делам, мы на первых порах управляем ими и держим их в своей воле, но позднее, когда они уже сдвинуты с места, они управляют нами и тащат нас за собой, так что нам только и остается, что идти следом».

Мишель де Монтень (1533-1592)

«Тот, кто расспрашивает предсказателей судьбы о своем будущем, невольно поступается своей интуицией, внутренним предчувствием, говорящим о предстоящих событиях в тысячу раз точнее, чем любой гадальщик».

Уолтер Бенджамин (1892-1940)

ДВЕ ЛЯГУШКИ

Две лягушки жили в одном пруду. В летний зной пруд пересох; лягушки покинули его и решили вместе искать новое жилье. По дороге случилось им проходить мимо глубокого колодца, доверху наполненного водой. Глядя на колодец, одна лягушка сказала своей подруге: «Давай останемся здесь и обоснуемся в этом колодце, — он даст нам кров и пищу». Другая отвечала с сомнением: «Но представь, что из него уйдет вода, — сможем ли мы выбраться с такой глубины?»

Не делай ничего, не обдумав последствий.

Эзоп, VI век до н. э

Закон 30
Добиваясь успеха, не показывай усилий

Формулировка закона

Ваши действия должны казаться естественными и выполняемыми с легкостью. Весь труд и пот, вложенные в них, как и все хитрые трюки, следует скрыть. Действуйте без видимых усилий, так, словно могли бы сделать гораздо больше. Не поддавайтесь искушению похвастаться, как тяжело вы потрудились, — это только породит лишние вопросы. Никому не раскрывайте своих приемов, иначе их применят против вас.

Ключи к власти

Первые представления о мощи пришли к человечеству при столкновениях с силами природы — вспышка молнии в небе неожиданное наводнение, стремительность и свирепость дикого зверя. Эти силы не нуждались в раздумьях, не требовали планирования — их мощь проявлялась во внезапности появления, в гармоничности, во власти над жизнью и смертью. И в наши дни обладание силой именно такого типа кажется нам наиболее притягательным. С помощью науки и технологий мы воссоздаем стремительность и грозную мощь природы, но не в полной мере: наши машины шумят и ломаются, они требуют большого труда, который невозможно скрыть.

Даже самые искусные творения мастеров не в состоянии искоренить нашего восхищения перед тем, что движется бесшумно и без усилий. Власть, которую имеют над нами дети, заставляющие нас идти у них на поводу, объясняется обольстительным очарованием существ менее рефлексивных, более нежных и непосредственных, чем мы. Мы не можем вернуться в это состояние, но если нам удается имитировать подобную непринужденность, мы вызываем у окружающих некое первобытное благоговение, какое всегда пробуждала и пробуждает в человеке природа.

Один из первых европейских писателей, изложивших этот принцип, принадлежал к предельно неестественной среде, ко двору эпохи

Возрождения. В своей «Книге придворного», опубликованной в 1528 году, Бальдассаре Кастильоне описывает чрезвычайно изощренные и составляющие целый кодекс манеры истинного придворного. И ко всему, объясняет Кастильоне, обхождение придворного должно отличать то, что он называет «spezzatura» — способность придавать трудному вид простого. Он настоятельно рекомендует придворному «овладеть искусством держаться в любых ситуациях с известной непринужденностью, скрывающей любую искусственность и сообщающей всему, что говорят или делают, простоту и естественность». Нас восхищает виртуозность мастеров, однако это восхищение возрастет многократно, если творения отличает изящество и легкость, — «в то время как… очевидность тяжких усилий и труда до седьмого пота полностью лишает привлекательности и обесценивает всё, какую бы ценность это ни имело».

Понятие «spezzatura» касается любой формы власти, поскольку власть чуть ли не полностью зависит от видимости и иллюзий, создаваемых вами. Ваши публичные выступления подобны произведениям искусства — они должны быть яркими, захватывающими, далее развлекающими. Обнажите скрытые механизмы своего творения — и вы немедленно станете простым смертным. То, что доступно пониманию, не вызывает благоговейного чувства — мы говорим себе, что и сами справились бы не хуже, будь у нас столько денег и времени. Не поддавайтесь искушению продемонстрировать, как вы творите, — куда умнее скрыть механизмы своего искусства.

Есть и другая причина, по которой желательно скрыть закулисную сторону ваших дел: любые сведения, просачивающиеся вовне, могут быть использованы окружающими против вас. Вы лишаетесь преимущества, которое дает молчание. Людям, как правило, хочется, чтобы мир узнал о их достижениях, — хочется потешить тщеславие, хочется заставить восхищаться сноровкой и мастерством, хочется даже сочувствия к собственному тяжкому труду, к часам, затраченным на достижение определенного уровня артистизма. Научитесь контролировать эту тягу к болтовне — иначе добьетесь противоположного результата.

Помните чем большей тайной окутано то, что вы делаете, тем более грозной кажется сила, которой вы наделены. Создается впечатление, что вы, и только вы, в состоянии выполнить то, что вы делаете, — а авторитет человека, обладающего уникальным даром, высок безмерно. И наконец, ее ли вы достигаете задуманного с легкостью и изяществом, люди верят, что вы способны на большее, если приложите еще немного стараний.

Образ: Скаковая лошадь. Вблизи мы видим напряжение, с которым

наездник управляет лошадью, слышим тяжелое, прерывистое дыхание. Но на расстоянии, с которого мы наблюдаем за лошадью, кажется, что она летит по воздуху, являя собой олицетворение изящества и легкости. Держите окружающих на расстоянии, соблюдайте дистанцию, и им будет видна только ваша непринужденность.

Авторитетное мнение:

> «Если дело, каким бы мелким оно ни было, выполняется играючи, это не просто свидетельствует о мастерстве, но часто заставляет оценивать его выше, чем оно есть на самом деле. Так происходит оттого, что наблюдателям кажется, будто человек, который работает хорошо и без усилий, способен и на большее».

Бальтазар Грапиан (1601-1658)

> «Никогда не показывай людям до конца всего, на что ты способен. Мудрый человек не открывает своих знаний и талантов до конца, если хочет быть за них почитаемым. Он позволит тебе узнать о них, но не разобраться в них досконально. Людям не следует знать, до какого предела простираются его способности, тогда никого не постигнет разочарование. Никто никогда не сможет постичь его полностью. Ибо догадки и предположения о широте талантов человека порождают большее благоговение, нежели точное знание пределов его возможностей, сколь бы велики они ни были».

Бальтазар Грапиан (1601-1658)

Закон 31
Контролируй все варианты: пусть другие играют картами, которые сдаешь ты

Формулировка закона

Лучший обман тот, при котором вы как бы предоставляете другому человеку выбор: пусть у жертвы возникнет иллюзия свободы выбора, хотя на самом деле она лишь марионетка в вашей игре. Давайте людям выбор, при котором вы выиграете, что бы они ни предпочли. Принуждайте их выбирать меньшее из двух зол, но из того набора, что служит вашим целям. Поставьте их перед дилеммой: куда ни кинь — всюду клин.

Ключи к власти

Разнообразные фантазии, возникающие при словах «свобода», «выбор» или «возможность», куда богаче тех благ, которые мы получаем, в действительности. Если поближе изучить возможность выбора, каким мы располагаем — на рынке, во время выборов, на работе, — то окажется, что она заметным образом ограничена: чаще всего мы выбираем лишь между А и Б, а остаток алфавита остается недоступным.

Людям хитрым и оборотистым это предоставляет бескрайний простор для жульничества. Тем, кому предоставлена возможность выбора, трудно поверить, что они стали объектом манипуляции или обмана. Они не могут видеть, что вы даете им мизерное количество свободы, а в придачу навязываете собственную волю. Сужение диапазона вариантов, таким образом, должно стать обязательной частью ваших махинаций. Говорят, если сможешь добиться, чтобы птичка сама вошла в клетку, она будет петь намного, лучше.

Ниже — наиболее распространенные формы «контроля над свободой выбора».

Правильная подача вариантов. Это было любимым методом Генри Киссинджера. Будучи госсекретарем при президенте Ричарде Никсоне,

Киссинджер считал себя лучше информированным, чем его босс, и верил, что в большинстве случаев он сам принимал правильное решение. Однако, попытайся он самостоятельно определять государственную политику, это обидело бы или рассердило президента, известного своей нерешительностью. Поэтому Киссинджер предлагал ему на выбор три-четыре варианта действий для каждой ситуации, причем представлял их таким образом, что вариант предпочтительный для него всегда казался явно лучшим решением вопроса по сравнению с другими. Раз за разом Никсон попадался на наживку, не подозревая, что всегда движется туда, куда подталкивает его Киссинджер.

Давление на упрямца. Этот метод очень хорошо срабатывает с детьми и другими своенравными людьми, которые из духа противоречия норовят поступить наперекор тому, чего вы от них добиваетесь. Заставьте их «выбрать» то, что нужно вам, делая вид, что защищаете противоположное.

Смена игровой площадки. В 1860-е годы у Джона Д. Рокфеллера появилось намерение добиться монополии на нефть. Если бы он попытался скупить мелкие нефтяные компании, его план раскусили бы, и он получил бы отпор. Вместо этого он начал, ничего не разглашая, скупать железнодорожные компании, занимающиеся перевозками нефти. Рокфеллер сделал рокировку, перешел играть на другое поле — и добился в результате того, что у мелких нефтедобывающих компаний оставались лишь те возможности, которые давал им он.

Сужение выбора. Повышайте цену всякий раз, когда покупатель колеблется и откладывает решение до завтра. Это прекрасная уловка для торга с патологически нерешительными людьми. Она разрушит их представление о том, что завтра можно будет сторговаться выгоднее, чем сегодня.

Слабый человек в ситуации выбора. Эта тактика похожа на «расписывание вариантов», но со слабыми необходимо быть агрессивнее. Давите на их эмоции — тревогу, ужас, это, в конце концов, подвигнет их на действия. Попробуйте обратиться к их разуму — и они всегда найдут способ увильнуть.

Рога дилеммы. Это классический метод, применяемый юристами в суде: юрист подводит свидетелей к необходимости выбирать между двумя вероятными объяснениями события, каждое из которых пробивает брешь в их версии! Им приходится отвечать на вопросы юриста, но что они ни скажут, оборачивается против них. Основное в этом методе — быстрота и натиск: не давайте жертве опомниться и ускользнуть. Попадая между двумя

рогами дилеммы, они сами роют себе могилу.

Образ: Рога быка. Бык загоняет вас в угол своими рогами; не одним рогом, от которого вы могли бы увернуться, а парой рогов, которая, как в капкан, ловит вас в промежуток между ними. Бегите налево или направо — куда бы вы ни двинулись, вы наткнетесь на заостренные концы, и они пронзят вас насквозь.

Авторитетное мнение:

> «Ибо любые муки и зло, которые человек навлекает на себя добровольно и по собственному выбору, несравненно менее болезненны, чем те, что навлекают на него другие».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

> Канцпер Германии Бисмарк, взбешенный непрерывными нападками со стороны Рудольфа Вирхова (немецкого ученого-патолога и политика, известного своими либеральными взглядами), передал ему через секунданта вызов на дуэль. «Как вызываемая сторона, я имею право выбрать оружие, — заявил Вирхов. — Что ж, в таком случае я выбираю это». С этими славами он протянул противнику две колбаски, на вид совершенно одинаковые. «Одна из них, — пояснил дуэлянт, — заражена смертельно опасными микробами; другая же абсолютно безвредна. Пусть господин канцлер решит, которую из двух колбасок ему угодно съесть, а я съем вторую». Когда канцлеру передали условия, он не раздумывая отменил дуэль.

Клифтон Фадиман, «Коричневая книжечка анекдотов», 1985

> Дж. П. Морган-старший однажды сказал знакомому ювелиру, что хотел бы приобрести булавку для галстука с жемчужиной. Вскоре после этого ювелиру попалась великолепная жемчужина. Он заказал для нее подходящую оправу и отослал Моргану вместе со счетом на 5 тысяч долларов. На другой день посылка была возвращена. Сопроводительное письмо Моргана гласило: «Мне нравится булавка, но не нравится цена. Если вы согласны принять вложенный чек на 4 тысячи долларов, верните коробку, не вскрывая печати». Недовольный ювелир отказался от чека и в сердцах отправил посыльного прочь. Вскрыв коробочку, чтобы

убрать злосчастную булавку, он лишь тогда обнаружил, что ее там нет. На ее месте лежал чек на 5 тысяч долларов».

Клифтон Фадиман, «Коричневая книжечка анекдотов», 1985

Закон 32
Играй на людских фантазиях

Формулировка закона

Правды часто избегают, так как она неприглядна и некрасива. Никогда не взывайте к истине и реальности, если бы не готовы к взрыву гнева из-за крушения иллюзий. Жизнь так жестока и горестна, что люди, способные произвести на свет романтическую фантазию, подобны оазису в пустыне: к ним тянутся. Руководить иллюзиями толпы — это великая власть.

Ключи к власти

Фантазия никогда не может действовать в одиночку. Ей требуется контрастирующий фон серости и обыденности. Именно подавляюще, тусклая действительность позволяет фантазии пустить корни и расцвести.

Человек, способный претворить мечту в жизнь, превратить в сказку удручающую действительность, имеет доступ к безграничной власти. Если вы ищете фантазию, которая могла бы захватить массы, обратите внимание на банальные истины, наиболее сильно влияющие на каждого из нас. Не давайте обмануть себя приукрашенными автопортретами людей и описаниями их жизней, изучайте и раскапывайте, что на самом деле держит их в плену. Найдите это — и в ваших руках окажется волшебный ключ, который даст вам огромную власть.

Времена и люди меняются, давайте, однако, исследуем несколько вариантов подавляющей, сковывающей людей реальности и возможностей власти, предоставляемой ею.

Реальность: изменения происходят медленно и постепенно. Они требуют напряженной работы, удачи, немалого самопожертвования и большого терпения.

Фантазия: внезапное преображение приносит полную перемену участи, везение, которое заменяет труд, самопожертвование и время.

Это, безусловно, излюбленная фантазия шарлатанов наших дней,

которых везде достаточно. Пообещайте быструю и полную перемену — от бедности к богатству, от болезни к здоровью, от страданий к процветанию — и за вами потянутся.

Реальность: социальное общество имеет систему твердых ограничений, законов и норм поведения. Мы миримся с этим и знаем, что вынуждены ходить по одним и тем же привычным круговым маршрутам день за днем.

Фантазия: мы попадаем в совершенно новый мир с другой системой ценностей и вероятностью интересных приключений.

В первом десятилетии XVII века Лондон только и говорил, что о молодом человеке по имени Джордж Салманазар. Он прибыл из края, который для большинства англичан был сказкой: с острова Формоза (Тайвань), что рядом с побережьем Китая. Оксфордский университет пригласил Салманазара преподавать островной язык, несколькими годами позже он перевел Библию на язык островитян, потом написал книгу — она тут же стала бестселлером — по истории и географии Формозы. Английское высшее общество носилось с молодым человеком как с любимой игрушкой, и везде, куда его приглашали, он развлекал собравшихся рассказами о своей родине и ее странных и экзотических обычаях.

После смерти Салманазара, когда было вскрыто его завещание, все узнали правду: он был всего лишь французом с богатым воображением. Все его рассказы о Формозе, все детали — алфавит, язык, литература, целая культура неведомой страны — были его выдумкой, мистификацией. Зная, что англичанам абсолютно ничего не известно о сказочной стране, он создал сложную, тщательно продуманную историю, которая отвечала их стремлению к экзотическому и необычному. Жесткий контроль над опасными мечтаниями людей, свойственный британской культуре, предоставил ему великолепную возможность использовать их фантазию в своих интересах.

Реальность: смерть; мертвых не вернуть, прошлое нельзя изменить.

Фантазия: внезапная и полная отмена этой невыносимой данности.

Картины Вермеера Делфтского славятся красотой и являются настоящей классикой живописного искусства, но они немногочисленны и, как следствие, очень редки. В 1930-е годы, однако, творения Вермеера вдруг стали появляться на рынке произведений искусства. Эксперты, к которым обращались за подтверждением подлинности картин, объявляли, что они настоящие. Для многих коллекционеров такой, ранее неизвестный Вермеер мог стать украшением собрания. Это напоминало воскрешение

Лазаря: непостижимым образом Вермеер Делфтский словно вернулся к жизни. Прошлое изменило свою структуру.

Правда всплыла лишь позднее: новые «Вермееры» принадлежали кисти голландца Хан ван Меегерена, который искусно изготавливал подделки. Для своей фальсификации он выбрал именно Вермеера, так как прекрасно понимал, что такое фантазия: затея была обречена на успех потому, что и коллекционерам и экспертам во что бы это ни стало хотелось поверить в нее.

Помните: залог успеха в игре с фантазией есть сохранение дистанции. Отдаленное волнует, влечет, не обещая никаких проблем. Никогда не позволяйте ему превратиться в привычное: мираж, видимый издалека, исчезает, когда простак приближается к нему. Не описывайте фантазию слишком конкретно — она должна быть расплывчатой. Подделывая фантазии, позволяйте своим жертвам подойти ровно настолько, чтобы они могли увидеть и соблазниться, но держите их достаточно далеко, чтобы они продолжали мечтать и желать.

Образ: Луна. Недостижимая, постоянно меняющая очертания, она то исчезает, то появляется вновь. Мы глядим на нее, мечтая и дивясь, томясь и изнывая, — она никогда не становится привычной, всегда порождая фантазии. Не предлагайте очевидное. Обещайте Луну.

Авторитетное мнение:

> «Во лжи есть очарование, привлекательность, ложь — это выдумка, которая может быть улучшена до фантазии. Ее можно задрапировать в одежды мистической концепции. Правда — холодные, трезвые и неуютные факты, их не так легко принять. Ложь куда приятнее. Самый презираемый человек в мире — тот, кто всегда говорит правду, кому чужда романтика… Для меня намного интереснее и выгоднее быть романтиком, чем говорить правду».

Джозеф Вейл, он же Желтый Малыш (1875-1976)

> «Если хочешь солгать так, чтобы тебе поверили, не рассказывай неправдоподобной правды».

Император Японии Токугава Иясу, XVII век

Закон 33
Знай слабые струнки каждого человека

Формулировка закона

У каждого есть слабости, брешь в крепостной стене, К ним относятся неуверенность, неконтролируемые эмоции или желания, а возможно, маленькие тайные развлечения. Как бы то ни было, обнаружив слабость, превратите ее в орудие пытки, используйте ее для своей выгоды.

Найти орудие пытки: стратегический план действий

Всем нам приходится обороняться. Каждый Человек носит на себе доспехи, защищающие от перемен, от бестактности друзей и нападок врагов. Мы больше всего хотим, чтобы нас оставили в покое и позволили действовать по собственному разумению. Постоянные попытки испытать на прочность оборонительные редуты противника отнимают у нас много энергии. Однако важно понимать, что абсолютно у всех людей имеются свои слабости — некая уязвимая брешь в психологических доспехах; остается только обнаружить их и надавить на них в своих интересах.

Некоторые люди не скрывают своих слабостей, другие прячут их от всех. С последними, как правило, бывает легко справиться, нащупав брешь в их, оборонительных сооружениях.

Планируя штурм, помните о нижеследующих принципах.

Будь внимателен к языку жестов подсознательным сигналам. Зигмунд Фрейд заметил: «Ни один смертный не способен хранить секрет. Если молчат его губы, говорят кончики пальцев; предательство сочится из него сквозь каждую пору». Эту основную посылку необходимо помнить и учитывать при поисках человеческой слабости — ее, эту слабость, неизбежно выдают незначительные на первый взгляд жесты и брошенные мимоходом слова.

Важно не только то, что вы ищете, но еще где и как вы это ищете. Повседневные разговоры — богатейшие россыпи, требующие разработки,

поэтому, чтобы обнаружить слабость собеседника, научитесь слушать.

Если вы подозреваете, что у человека имеется слабое место, попытайтесь нащупать его незаметно. Научитесь замечать детали — как интересующий вас человек дает чаевые официанту, что ему нравится, а что нет, читайте сообщения, скрытые в манере одеваться. Ищите идолов, которым он поклоняется, вещи, за обладание которыми он пойдет на все, — не исключено, что вы поможете ему осуществить давние мечты. Помните: все мы стараемся скрыть свои слабости, поэтому мало, что можно узнать, наблюдая за осознанным, контролируемым поведением. Интерес представляют детали, мелочи, просачивающиеся наружу, минуя сознание и контроль.

Найди беспомощное дитя. Большая часть слабостей возникает в детстве, прежде чем человек научается выстраивать защиту. Может быть, ребенка баловали, давали ему поблажки, а может быть, его эмоциональные потребности остались неудовлетворенными. Когда ребенок становится старше, и то и другое может уйти вглубь, но не исчезнет совсем. Сведения о детстве человека служат отличным ключом для расшифровки его слабостей в зрелом возрасте.

Один из признаков такой слабости, если человек часто начинает вести себя по-детски, когда вы затрагиваете ее. Поэтому внимательно следите за таким поведением человека, которое не совсем приличествует его возрасту.

Ищи контрасты. Видимость часто скрывает свою противоположность. За воинственными выкриками с битьем себя в грудь частенько прячется трусость, скромник мечтает обратить на себя всеобщее внимание, Сопоставляя внешнее с тем, что стоит за ним, можно часто обнаружить слабости людей, полярные тем качествам, какие они вам демонстрируют.

Заполняй пустоту. Два основных типа эмоционального вакуума — это неуверенность и неудовлетворенность. Неуверенные падают жертвой любых социальных предрассудков. Что же касается неудовлетворенных, следует поискать корни их постоянного недовольства. И те и другие почти неспособны скрыть свои слабости. Умение заполнить их эмоциональную пустоту — великий источник власти, к тому же неиссякаемый, им можно пользоваться бесконечно долго.

Давай пищу неконтролируемым эмоциям. К неконтролируемым эмоциям можно отнести параноидальный страх — страх, неадекватный ситуации, или любое низменное побуждение: жадность, тщеславие, ненависть или похоть. Находясь в тисках эмоций, люди часто не владеют собой, и вы сможете управлять ими.

Образ: Тиски. У вашего врага есть секреты, которые он хранит, затаенные мысли, которые он не высказывает вслух. Но они выходят наружу, и он бессилен этому помешать. Где-то имеется брешь, винтик его слабости-в голове, сердце или в желудке. Нащупав брешь, обнаружив этот винтик, начинайте закручивать его в свое удовольствие.

Авторитетное мнение:

> «Находи рычаг для воздействия на всякого человека. Это искусство заставить людей действовать будто бы по их собственной воле. Здесь важнее умение, чем решительность. Ты должен знать, как подступиться к каждому. У любого поступка, любого волевого акта есть свой мотив, а уж каков он — зависит от индивидуального вкуса. Все люди склонны сотворить себе кумиров — для кого-то это слава, для других — эгоизм, своекорыстие. Умение состоит в том, чтобы знать всех этих идолов и заставить их служить себе. Зная побудительные мотивы человека, ты тем самым получаешь ключи к его душе».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

ЛЕВ, СЕРНА И ЛИСА

По дебрям гнался Лев за Серной,
Уже ее он настигал
И взором алчным пожирал
Обед себе в ней, сытный, верный.
Спастись, казалось, ей нельзя никак:
Дорогу обоим пересекал овраг;
Но Серна легкая все силы натянула;
Подобно из лука стреле,
Над пропастью она махнула,
И стала супротив на каменной скале.
Мой Лев остановился.
На эту пору друг его вблизи случился.
Друг этот был — Лиса.
«Как! — говорит она, — с твоим проворством, силой.
Ужели ты уступишь Серне хилой?
Лишь пожелай, тебе возможны чудеса;
Хоть пропасть широка, но если ты захочешь,

То, верно, перескочишь.
Поверь же совести и дружбе ты моей:
Не стала бы твоих отваживать я дней,
Когда б не знала
И крепости, и легкости твоей».
Тут кровь во Льве вскипела, заиграла;
Он бросился со всех четырех ног;
Однако ж пропасти перескочить не мог
Стремглав слетел и — до смерти убился
А что ж его сердечный друг?
Он потихохоньку в овраг спустился
И, видя, что уж Льву ни лести, ни услуг
Не надо боле,
Он, на просторе и на воле,
Справлять поминки другу стал,
И в месяц до костей он друга обглодал.

Иван Крылов, 1769-1844

Закон 34
Будь царственным на свой манер: веди себя как король — и будешь принят как король

Формулировка закона

Тем, как вы преподносите себя, часто определяется то, как с вами обходятся. При длительном общении, показав себя вульгарным или серым, вы не сможете добиться уважения. Ведь король уважает себя сам и вызывает то же чувство у окружающих. Держась уверенно и величаво, вы показываете тем самым, что носить корону — ваше предназначение.

Ключи к власти

Детьми, в самом начале жизни, мы наделены несметным богатством: мы склонны считать, что нам принадлежит весь мир, и хотим его получить. Это чувство сохраняется до того времени, когда мы впервые попадаем в социум, делаем первые шаги в своей карьере. Но все мы становимся старше, испытываем разочарования и терпим неудачи, накопленный опыт устанавливает, новые границы мира, которые постепенно сужаются. Теперь мы ждем от мира все меньше и меньше, тем самым, смиряясь с ограничениями, часть которых навязываем себе сами. Мы начинаем кланяться, шаркать ножкой, извиняться по самому мелкому поводу, ощущая свою вину за то, что вторгаемся на чужую территорию. Преодолеть такое съеживание горизонта можно только одним способом: сознательно повести процесс в обратном направлении — научиться преуменьшать значение неудач и не обращать внимания на ограничения, убедить себя, что вы достойны лучшего, наконец, потребовать этого — как в детстве. Чтобы добиться этого, вы должны выработать для себя определенную стратегию и ее придерживаться. Назовем ее Стратегией Короны.

Стратегия Короны основана на определенной причинно-следственной цепи: если вы поверите, что предназначены судьбой для великих дел, то эта убежденность приведет к тому, что вы начнете излучать своеобразное

сияние, подобное тому, какое корона создает вокруг короля. Это внешнее сияние будет гипнотизировать окружающих, и они будут считать, что у вас, вероятно, имеются веские причины быть уверенными в себе.

На протяжении истории люди неблагородного происхождения — Феодора Византийская, Колумб, Бетховен, Дизраэли — придерживались Стратегии Короны, так твердо веря в собственное величие, что это становилось пророчеством, и оно исполнялось! Прием прост: ваша вера в себя должна преодолеть вашу неуверенность. Даже если в глубине души вы понимаете, что обманываете себя, все равно изображайте короля. Увидите, с вами начнут и обращаться соответственно.

Корона, возможно, выделит вас из толпы, но не менее важно сохранить ее блеск на долгое время. Для этого нужно вести себя особо, как бы указывая своим поведением на расстояние, разделяющее вас и окружающих. Хороший способ подчеркнуть свое отличие — всегда держаться с достоинством, независимо от обстоятельств.

Королевскую манеру держаться, не нужно путать с наглостью, а уверенность в себе — с самоуверенностью. Порой королям бывает присуща наглость, но она лишь выдает тревогу и слабость. Следовательно, наглость это нечто прямо противоположное царственному поведению.

Достоинство, кстати говоря, беспроигрышное качество, спасающее в любых трудных обстоятельствах: будто бы ничто не может задеть вас, и если вы захотите снизойти до этого, ответить всегда сумеете. Чрезвычайно мощная, согласитесь, позиция и, наконец, чтобы усилить внутренние психологические установки, необходимые для демонстрации царственного поведения, имеются внешние приемы, которые помогут вам добиться искомого эффекта. Во-первых, применяйте стратегию Колумба: выступайте со смелыми притязаниями. Назначайте цену повыше и не снижайте ее. Во-вторых, проявите чувство собственного достоинства, избрав в качестве противника того, кто выше всех по положению. Если вы нападаете на самого главного, эта атака автоматически ставит вас на один уровень с ним. Это стратегия Давида и Голиафа: выбирая великого оппонента, вы создаете видимость собственного величия. В-третьих, сделайте какой-нибудь подарок вышестоящему. Это стратегия тех, у кого есть покровитель: делая подарок патрону, вы тем самым указываете на равенство между вами. Это старый жульнический трюк: дай, чтобы можно было взять.

Помните: вы сами назначаете себе цену. Вы просите меньше и получаете ровно столько. Так просите больше — этим вы покажете, что на самом деле достойны королевских почестей. Даже тот, кто вам откажет, почувствует уважение к вашей уверенности в себе, а это уважение рано или

поздно сыграет свою роль и окупится неожиданным способом, который нельзя предугадать заранее.

Образ: Корона. Наденьте ее на голову, и она заставит вас изменить осанку — в вас появится спокойное достоинство, излучающее свет. Никогда не показывайте сомнение, не теряйте царственности, или корона свалится с вашей головы. Она перейдет к более достойному. Не ждите, когда вас пригласят на коронацию. Величайшие императоры мира, как правило, короновали себя сами.

Авторитетное мнение:

> «Каждый должен быть царственным на свой собственный манер. Пусть каждый твой поступок, даже рядовой, будет — в своей области — равноценным королевскому. Будь величественным в делах и возвышенным в мыслях. Всеми своими деяниями показывай, что достоин быть королем, даже если в действительности им не являешься».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> «Никогда не теряй самоуважения и, оставаясь один, не опускайся до бесцеремонного отношения к самому себе. Пусть цельность собственной натуры станет твоим нравственным мерилом, в большей степени основанным на строгости собственного о себе суждения, нежели на любых внешних установлениях. Воздерживайся от неподобающих поступков из уважения к собственной добродетели, а не из-за строгой критики, навязываемой авторитетами извне. Приучись относиться к себе с благоговейным страхом, и у тебя не возникнет нужды в воображаемом наставнике Сенеки».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Закон 35
Овладей искусством управления временем

Формулировка закона

Никогда не показывайте, что спешите, — спешка выдает неумение распоряжаться самим собой и своим временем. Всегда старайтесь выглядеть спокойным, как будто вы знаете, что, в конце концов, всё придет к вам само. Научитесь выбирать правильный момент, улавливать дух времени, но главное — тенденции, которые приведут вас к власти. Научитесь отойти в сторону, если время еще не пришло, и бороться изо всех сил, когда момент назрел.

Ключи к власти

Время — это искусственная концепция, которую мы сами создали, чтобы сделать безграничность вечности и Вселенной более переносимыми, очеловечить их. Создав представление о времени, мы получили возможность в какой-то степени управлять, играть с ним. Время у ребенка медленное и долгое, легко растяжимое. У взрослых оно летит с пугающей быстротой. Таким образом, время зависит от восприятия, которое, как мы понимаем, может очень сильно меняться.

Мы имеем дело с тремя видами времени; каждое из них предлагает свои задачи, которые можно решить при наличии определенных навыков и сноровки.

Первый вид — растянутое время: долгое, порой тянущееся годами, — к нему следует относиться очень терпеливо и осторожно.

Второй вид — сжатое время: время, которым мы можем пользоваться как оружием для нападения, нарушая любые расчеты противника.

И, наконец, третий вид — время эндшпиля, когда план следует выполнять быстро и напористо. Вы выждали, определили момент, и теперь нельзя колебаться.

Растянутое время. Увеличивая скорость от страха или от нетерпения, вы порождаете целый клубок проблем,: требующих решения, и, в конце

концов, у вас уйдет не в пример больше времени, чем могло бы. Торопливые люди не могут иногда быстро добраться до места, они рискуют потерять важные бумаги, попасть в опасные ситуации, они живут в постоянном режиме кризиса, решая проблемы, которые сами же и порождают. Порой бездействие перед лицом опасности — лучшее, что можно предпринять: вы выжидаете, вы сознательно замедляете темп. Идет время, и вам вдруг предоставляются такие возможности, которых вы и представить не могли.

Вы замедляете время сознательно, но не для того, чтобы удлинить себе жизнь или продлить минутное удовольствие, а для того, чтобы играть в игры власти. Когда ваш ум не загромождён постоянно неотложными делами, вы получаете возможность видеть на несколько шагов вперед. К тому же вы обретете устойчивость к приманкам, расставляемым перед вами, и сможете удержаться от того, чтобы превратиться в обычного нетерпеливого простака. Создание фундамента, основания власти, может занять годы; убедитесь, что это основание прочно. Не промахнитесь — успех строится медленно, и только такой успех длится долго.

Сжатое время. Трюк со сжатым временем заключается в том, чтобы расстраивать временные расчеты окружающих, — заставляя их спешить, вынуждая ждать или же нарушать удобный им ритм, искажать их восприятие времени. Сбивая планы своего противника, но в то же время, сохраняя спокойствие, вы получаете время в свое распоряжение, а это уже полдела.

Заставлять людей ждать — это действенный способ сжатия времени, до тех пор, конечно, пока они не заподозрят, какую цель вы преследуете. Вы регулируете часы — люди томятся в ожидании и вскоре теряют бдительность, и теперь вам остается нанести удар. Противоположный прием тоже эффективен: заставьте противников спешить. Начните свои дела с ним не торопясь, затем резко нагнетайте напряжение, создайте ощущение, что все вот-вот произойдет. Не имея времени на раздумья, люди совершают ошибки — так устанавливайте для них свои сроки.

Время эндшпиля. Вы можете провести игру с виртуозным артистизмом — терпеливо дождаться подходящего момента, чтобы действовать, выбить из колеи противника, навязывая ему свой ритм и разрушая расчеты, — но это ничего не значит, если вы не придумали, как всё закончить. Терпение ничего не стоит без воли, но главное — без готовности в нужный момент безжалостно подавить противника. Вы можете долго выжидать наступления развязки, но когда она приблизилась, действовать нужно быстро и решительно. Скорость нужна, чтобы

парализовать соперника.

Образ: Ястреб. Спокойно и бесшумно он описывает в небе круги, в вышине, зорко оглядывая все вокруг. Те, кто внизу, и не подозревают, что они в опасности. Внезапно выбрав момент, ястреб камнем падает вниз с такой скоростью, что от него нет защиты. Его жертва не успевает понять, что произошло, а цепкие когти уже схватили ее и уносят в небеса.

Авторитетное мнение:

«В делах людей бывает миг прилива,
Он мчит их к счастью, если не упущен,
А иначе всё плаванье их жизни
Проходит среди мелей и невзгод».

Уильям Шекспир (1564-1616)

Султан персидский приговорил двух человек к смерти. Один из них, зная, как сильно султан привязан к своему жеребцу, предложил ему в обмен на жизнь за год научить скакуна летать. Султан, представив, что сможет обладать единственной в мире летающей лошадью, согласился. Другой приговоренный недоверчиво посмотрел на своего друга. «Ты же не хуже меня знаешь, что лошади не умеют летать. Что же заставило тебя предложить такую дичь султану? Ты ведь только оттягиваешь то, чего невозможно избежать». «Это не так, — был ответ. — На самом деле я приобрел четыре шанса получить свободу. Во-первых, за год может умереть султан. Во-вторых, могу умереть и я сам. В-третьих, может умереть лошадь. А в-четвертых… вдруг я все-таки научу ее летать!»

Р. Г. Х. Сью, «Сила власти», 1979

Закон 36
Презирай то, чем не можешь обладать: игнорирование — лучшая месть

Формулировка закона

Признавая мелочь проблемой, вы даете ей право на существование и наделяете силой. Чем больше внимания вы уделяете врагу, тем сильнее он становится, ведь маленькая ошибка часто превращается в более серьезную и заметную при попытке ее исправить. Порой лучше оставить все как есть. Если существует что-то, чем вы хотите, но не можете обладать, продемонстрируйте пренебрежение к этому. Чем меньше заинтересованности вы проявите, тем более недосягаемым будете казаться сами.

Ключи к власти

Желания часто порождают парадокс: чем больше вы за чем-нибудь гоняетесь, тем труднее оно дается в руки, ускользая; чем больше интереса вы выказываете к объекту желаний, тем сильнее он отталкивает от себя. Это объясняется тем, что ваше желание слишком сильно — оно вызывает у окружающих настороженность, далее испуг. Неконтролируемое желание придает вам вид слабого, незначительного, жалкого человека.

Вам следует демонстративно отвернуться от того, чего вам так хочется, выказать свое безразличие, пренебрежение. Это сильная реакция, и она выведет ваш объект из равновесия. Вы вызовете ответное желание. Скорее всего, это будет просто желание повлиять на вас, может быть, завладеть вами, а может, даже причинить боль. Если вас захотят заполучить в собственность, можно сказать, что вы успешно справились с первым этапом обольщения. Если вас захотят ранить, не давайтесь, навязывайте свои правила игры.

Презрение — прерогатива короля. Действительность там, куда он соблаговолит направить свой взор, она в том, что он решит увидеть. Этим

оружием пользовался Людовик XIV — если кто-то ему не нравился, он вел себя так, словно этого человека тут не было; поддерживая свое превосходство, он прерывал общение по своему усмотрению. Такой власти добивайтесь и вы, разыгрывая козырь презрения, периодически показывая окружающим, что можете обойтись без них. Выбирая подобную линию поведения, вы приобретаете силу, если же делать ставку на обратное — привязанность и преданность, то они часто ослабляют. Уделяя незаслуженное внимание ничтожеству, вы и сами выглядите ничтожным, и чем дольше продолжается ваше общение, тем значительнее оно (ничтожество) выглядит. Но есть и другая опасность: если вам удалось раздавить назойливого или хотя бы ранить его, вы рискуете вызвать симпатию к слабой стороне побежденного.

Часто мы испытываем искушение загладить свои ошибки, но чем больше стараемся, тем хуже порой результат. Иногда бывает правильнее оставить все как есть. Вместо того чтобы зацикливаться на проблеме, раздувать ее и усугублять, показывая, сколько тревоги и беспокойства она у вас вызывает, часто умнее бывает надеть презрительную маску аристократа, не показывая, что вы вообще знаете о существовании этой проблемы. Есть несколько способов применения этой стратегии.

Первый способ — назовем его политикой незрелого винограда. Если вам очень сильно чего-то хочется, но вы понимаете, что не получите этого, самое худшее — это демонстрировать всем свое разочарование и жаловаться на свою неудачливость. Намного лучше сделать вид, что это никогда на самом деле не было для вас так уж важно.

Второй способ: если вас атакуют «снизу» — кто-то, кто слабее или ниже вас, — не обращайте внимания, покажите, что вы даже не заметили атаку. Смотрите вдаль с рассеянным видом или отвечайте ласково с милой улыбкой, демонстрируя, для вас это нападение ничего не значит. Сходным образом, если с вами случится какая-то неприятность, — чтобы смягчить впечатление от своей ошибки, покажите, что вы относитесь к этому легко.

Помните: достойная реакция сильного человека на досадные мелочи и раздражающие пустяки — презрение или снисходительность. Старайтесь не показывать, что вы задеты, обижены или расстроены, — этим делу не поможешь, вы лишь признаете тем самым существование проблемы. Презрение — это блюдо, которое лучше подавать холодным.

Образ: Болячка. Она хоть и маленькая, но болит и саднит. Вы прикладываете разные лекарства, жалуетесь, расчесываете и сдираете ее. Врачи только портят дело, превращая маленькую ранку в серьезную проблему. А нужно просто оставить ее в покое, не теребить — и со

временем она заживет, затянется без следа.

Авторитетное мнение:

> «Научись разыгрывать карту презрения. Это наиболее хитроумная форма мести. Имена множества людей никому не были бы известны, если бы только выдающиеся противники этих людей проигнорировали их. Ни одна месть не может сравниться с забвением, ибо оно есть не что иное, как погребение недостойного в пыли его собственного ничтожества».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> «Как одни не могут удержаться от пересудов со всеми и обо всем, так другие постоянно суетятся по любому поводу. Они всегда преувеличивают, принимают все всерьез, делая из всего тайну и повсюду находя поводы для ссор. Почти никакие обиды и огорчения не заслуживают того, чтобы принимать их близко к сердцу, ведь это значило бы заставлять себя переживать попусту. Абсурдно вести себя так, изводясь о том, что нужно просто выбросить через плечо. Многие вещи, которые кажутся важными в данное время, если их проигнорировать, оказываются совершенно незначительными; а другие, которые казались пустячными, оказываются достойными восхищения, если уделить им должное внимание».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> Однажды, когда экономические взгляды Г. К. Честертона были раскритикованы в печати Бернардом Шоу, его друзья с нетерпением ждали, что он ответит на выпады, — однако ответа не последовало. Историк Х. Беллок упрекнул его в этом. «Дорогой мой Беллок, — сказал Честертон, — я ему ответил. Для такого остроумца, как Шоу, молчание — самая непереносимая отповедь».

Клифтон Фадиман, «Коричневая книжечка анекдотов», 1985

Закон 37
Создавай незабываемые зрелища

Формулировка закона

Яркая образность и символичные красивые жесты создают ауру власти — они захватывают любого. Ставьте поэтому спектакли для окружающих, полные притягательных наглядных и лучащихся символов, которые бы преувеличивали долю вашего участия. В ослеплении от зрелища никто не заметит, сколько на самом деле вами сделано.

Ключи к власти

Пытаться защитить свое дело с помощью слов рискованно: слова — опасный инструмент, они часто не достигают цели. Слова, которые используют окружающие с целью убедить кого-либо, как бы приглашают поразмыслить на эту тему, что часто заканчивается тем, что мы приходим к противоположным выводам. (В этом отчасти сказывается противоречивость человеческой природы.) Случается и так, что слова задевают нас, вызывая неприязненные чувства по отношению к говорящему, а он и не подозревает об этом. Что же касается визуальной информации, то она позволяет идти напрямик, минуя лабиринт слов. Она поражает эмоциональной силой и воздействует мгновенно, не оставляя простора для рефлексии и сомнений. Подобно музыке, она прорывается, минуя заслоны рациональных, рассудочных мыслей.

Необходимо понимать: слова неизбежно ставят вас в оборонительную позицию. Если вы вынуждены объясняться, тем самым сразу лее возникают сомнения по поводу вашей силы. Однако зрительный образ внушителен априори. Он не располагает к вопросам, порождает мощный ассоциативный ряд, исключает нежелательные интерпретации, немедленно находит путь к сознанию и разрушает непреодолимые преграды, воздвигаемые социальным неравенством. Слова возбуждают споры и дискуссии, образы объединяют людей. Образы — важнейшие и необходимые инструменты власти.

Символ обладает не меньшей властью — будь то непосредственно зрительный образ или его словесное описание (Король-Солнце). Абстрактная идея — чистота, патриотизм, мужество, любовь — несет эмоциональную нагрузку и мощные ассоциации.

Римский император Константин Великий почитал Солнце как божество всей своей жизни, но однажды он поднял глаза на Солнце и увидел крест, пересекавший светило. Видение креста поверх Солнца подвигло его на обращение к новой религии, и он немало содействовал распространению христианства в своей империи. Все проповедники мира не смогли бы оказать на него столь могучего воздействия. Так найдите и вы подходящие образы и символы, которые могут мгновенно воздействовать на людей сегодня; добивайтесь, чтобы ваше имя ассоциировалось с ними. Это даст вам несказанную власть.

Наиболее эффективная комбинация — сплав прежде несовместимых зрительных образов и символов; благодаря ассоциациям, связанным с вами, они могут четко продемонстрировать новую идею, концепцию, религию. Зрительные образы часто появляются в определенной последовательности, и тогда порядок, в котором они возникают, сам по себе символичен. То, что появляется первым, например, символизирует власть, то, что стоит в середине, кажется имеющим центральное значение.

Пользуйтесь символами для того, чтобы приободрить и объединить своих подчиненных или соратников. Во время мятежа 1648 года те, кто сохранял преданность французскому королю, высмеивали восставших, сравнивая их с рогатками (по-французски frondes), которыми малыши пытаются напугать мальчишек постарше. Кардинал де Рец решил превратить этот унизительный образ в символ восстания: оно теперь получило название Фронды, а бунтовщики стали фрондерами. Они стали носить на шляпах украшения в виде рогаток, а само слово превратилось в их боевой клич. Без этого мятеж мог и не развиться. Всегда находите символ, подходящий к вашему случаю, — чем больше эмоциональных ассоциаций, тем лучше.

Самый верный способ использования образов и символов — создать из них яркий спектакль, завораживающий людей и отвлекающий их от неприятной реальности. Сделать это несложно: люди любят все масштабное, зрелищное и неправдоподобное. Взовите к их чувствам, и они толпами будут стекаться на ваши шоу. Через зрительные впечатления лежит кратчайшая дорога к их сердцам.

Образ: Крест и Солнце. Распятие и сверкающее великолепие. Когда одно накладывается на другое, новая реальность обретает форму —

восходит новая власть. Это символ — в многословных объяснениях он не нуждается.

Авторитетное мнение:

> «Для людей всегда важна внешняя оболочка вещей… Государь должен в подобающее время года развлекать народ празднествами и зрелищами».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

> «Из-за света, которое оно проливает на другие звезды, окружающие его, подобно придворным, из-за справедливости и равномерности распределения его лучей поровну всем и каждому, из-за добра, приносимого им повсеместно и порождающего жизнь, радость и оживление, из-за его постоянства, которому оно никогда не изменяет, я избираю солнце как величественный образ, достойный символизировать великого монарха».

Людовик XIV, Король-Солнце, 1638-1715

> Был человек по имени Сакамотойя Хечигуан, живший в верхнем Киото. Когда правитель Хидейоши давал свой прославленный прием таною в Китано в десятый месяц 1588 года, Хечигуан укрепил огромный алый зонт девяти футов в поперечнике на шесте высотой семь футов. Зонт он обнес на расстоянии двух футов алой изгородью таким образом, чтобы солнечный свет, отражаясь от нее, повсюду распространял блики того же цвета. Эта композиция так понравилась Хидейоши, что он в качестве награды освободил Хечигуана от уплаты налогов.

А. Л. Садлер, «Таною; японская чайная церемония».

Закон 38
Думай что хочешь, но действуй как все

Формулировка закона

Если вы желаете показать, что опережаете свое время и противостоите эпохе, щеголяя оригинальными идеями и неортодоксальными путями, люди могут подумать, что вы просто хотите привлечь внимание, а на них смотрите свысока. Они найдут способ наказать вас за то, что заставили их почувствовать ваше превосходство. Куда безопаснее смешаться с ними и быть как все. Свою оригинальность приоткрывайте только терпимым к этому друзьям и тем, о кои вы точно знаете, что им понравится ваша уникальность.

Ключи к власти

Всем, нам приходится лгать и скрывать истинные чувства, поскольку абсолютно свободное самовыражение в обществе неприемлемо, можно даже сказать, невозможно. С самого нежного возраста мы учимся скрывать свои мысли, говоря то, что от нас хотят услышать, изо всех сил стараемся не задеть, не обидеть. Большинство людей относятся к этому как к данности: имеется определенный набор идей, ценностей, которые принимают все окружающие, и оспаривать это бессмысленно. Мы верим в то, во что хотим, но, выходя из дома, надеваем маску.

Есть, однако, люди, усматривающие в подобном подчинении непереносимое для них ущемление личной свободы. Они нуждаются в самоутверждении и доказательстве превосходства их ценностей и верований. В итоге, однако, их аргументы мало кого убеждают, оскорбленных же бывает гораздо больше. Ответ на вопрос, почему их аргументы не действуют, заключается в том, что большинство людей следует своим идеалам и принципам, не задумываясь о них глубоко. Их верования опираются главным образом на эмоции: они совершенно не хотят подвергать ревизии привычный им образ мыслей, и когда вы вызываете их на это, либо впрямую, доводами, либо косвенно, своим

поведением, это их озлобляет.

Люди мудрые и рассудительные рано выучиваются тому, что можно вести себя так, как принято, произносить вслух нивелированные мысли, но при этом верить в них необязательно. Одно из проявлений власти, которой достигают люди, умеющие не выделяться, — это власть беспрепятственно думать о чем хочется, делиться своими мыслями с теми, с кем хочется поделиться, и при этом не страдать в изоляции и не подвергаться остракизму. Добившись положения и власти, можно попытаться расширить круг посвященных в суть ваших идей.

Не будьте наивны — не воображайте, будто в наше просвещенное время ортодоксальности более не существует. Дж. Солк, например, считал, что с развитием науки отомрет политика и уйдут в прошлое условности. И вот, разрабатывая вакцину против полиомиелита, он нарушил все правила научного этикета — обнародовал свое открытие, прежде чем доложить о нем научному миру, присвоил себе честь открытия вакцины, не упомянув с благодарностью о тех ученых, которые вымостили ему дорогу к успеху, — словом, сам себя произвел в светила. Общественность, возможно, приняла бы это благоприятно, но на него обрушились ученые. Его неуважение к канонам поведения, традиционно принятым в научном сообществе, привело к его полной изоляции, бойкоту. Он потратил много лет, чтобы ликвидировать образовавшуюся трещину и поправить отношения с коллегами.

Люди, обладающие истинной властью, отнюдь не ведут себя с окружающими оскорбительно, в отличие от Солка они научаются быть хитрыми лисами и изображать чувство коллективизма. На протяжении столетий именно такое поведение было и остается характерным для авантюристов, мошенников и политиков. Истинные лидеры — такие как Юлий Цезарь и Франклин Делано Рузвельт, — готовы были преодолеть свой природный аристократизм ради того, чтобы продемонстрировать близость к простому народу. Они проявляли это в мелочах, в поступках, жестах — порой символических, назначение которых показать простым людям, что и вожди разделяют их ценности, несмотря на разницу в положении.

Логическое продолжение такой практики — бесценная способность быть всем; для каждого. Вступая в социум, оставьте за бортом собственные идеалы и воззрения, наденьте маску, которая лучше всего подходит для той группы, в какой вы сейчас находитесь. Бисмарку весьма удавалась эта игра — правда, находились люди, прекрасно понимавшие, чего он добивается на самом деле, но их было незначительное меньшинство. Большинство

заглатывало наживку, людям было лестно думать, что такой авторитетный деятель, как Бисмарк, разделяет их идеалы. Вас не сочтут лицемером, если вы будете соблюдать осторожность, — ибо можно ли обвинить в лицемерии того, кто просто не дает понять, за что же он выступает? Никто не сможет упрекнуть вас в цинизме и отсутствии идеалов и ценностей. Разумеется, они у вас есть — вы разделяете идеалы окружающих ровно до тех пор, пока находитесь в их обществе.

Образ: Черная овца. Стадо избегает черную овцу, не зная наверное, принадлежит ли она к ним. Поэтому она плетется позади или блуждает в стороне от отары, представляя лакомый кусочек и легкую добычу для волков. Оставайтесь в стаде — это безопаснее. Отличайтесь от него мыслями, а не цветом руна.

Авторитетное мнение:

> «Не давайте святыни псам и не бросайте жемчуга вашего перед свиньями, чтобы они не попрали его ногами своими и, обратившись, не растерзали вас».

(Евангелие от Матфея, 7:6)

> Будь у Макиавелли учеником государь, первое, что он должен был бы посоветовать ему сделать, — написать книгу против макиавеллизма.

Вольтер (1694-1778)

> ГОРОЖАНИН И ПУТЕШЕСТВЕННИК
>
> «Посмотри, — сказал горожанин, — вот самый большой рынок в мире». «Вовсе нет», — возразил ему путешественник. «Ну, может, не самый большой, — сказал горожанин, — но уж наверняка самый лучший». «Вы и в этом заблуждаетесь, — я могу рассказать вам…» Путешественника схоронили в потемках.

Роберт Луис Стивенсон (1850-1894)

Закон 39
Мути воду, чтобы поймать рыбку

Формулировка закона

Гнев и эмоции стратегически абсолютно непродуктивны. Вам следует всегда оставаться спокойным и объективным. Но если можно позлить врагов тем, что сами вы сохраняете спокойствие, вы получаете бесспорное преимущество. Выведите врагов из равновесия: найдите щелочку в их самомнении, через которую их можно достать, — и они у вас на крючке.

Ключи к власти

Вспыльчивые люди рано или поздно начинают выглядеть смешными, поскольку их реакция часто несоразмерна вызвавшей ее причине. Они принимают все слишком всерьез, преувеличивая обиды и оскорбления, причиненные им. Они так чувствительны к мелочам, что это уже само по себе становится смешным, настолько они все пропускают через себя. Еще комичнее выглядит их уверенность в том, что вспышки гнева свидетельствуют о силе. На самом деле всё наоборот: раздражительность — не сила, а признак бессилия. Вы можете на короткое время ошеломить окружающих своими срывами, но в конце концов вас просто будут все меньше уважать. Со временем окружающие осознают также, что с человеком, настолько неспособным владеть собой, очень легко справиться.

Решение проблемы, однако, не в подавлении гнева и эмоциональных реакций. Ведь подавление эмоций забирает у человека массу энергии и приводит к отклонениям в поведении. Вместо этого мы должны осознать, что в обществе и в играх власти нет ничего личного.

Каждый попадает в цепь событий, которая берет начало задолго до настоящего момента. Наше раздражение, как правило, появляется из детских проблем, из проблем наших родителей, которые, в свою очередь, произрастают из детства, и так далее. Корни его (раздражения) можно найти и во взаимоотношениях с окружающими, в накопившихся

разочарованиях и обидах. Часто нам кажется, что подстрекатель нашего раздражения (гнева) — определенный человек, однако на деле все гораздо сложнее и уходит корнями куда глубже причиненной нам обиды. Если человек выплескивает на вас свое раздражение (и оно кажется несоразмерным тому, что вы ему сделали), вам следует напомнить себе, что его гнев не направлен персонально на вас — не будьте настолько тщеславны. Причина гораздо шире, уходит корнями в прошлое, включает десятки прежних обид, так что даже не стоит затрудняться попытками понять все это. Вместо того чтобы принимать вспышку гнева на свой счет, смотрите на нее как на скрытое проявление силы, как на попытку справиться с вами или даже покарать вас, замаскированную под видом оскорбления или гневной отповеди.

Взгляд на проблему в другом ракурсе позволит вам с большей ясностью и энергией вести игры власти. Не стоит воспринимать все так болезненно и попадать в рабскую зависимость от эмоций окружающих, гораздо умнее обратить потерю ими самообладания себе на пользу: вы сохраняете свою голову, в то время как они теряют свою.

В ходе подготовки сражения во время войны Трех царств (III век н.э.) советники Цао Цао обнаружили документы, доказывающие, что некоторые его военачальники уличены в заговоре с врагом. Советники торопили его с решением об их аресте и казни. Вместо этого он приказал сжечь документы и забыть обо всей истории. Если бы в критический момент сражения он проявил растерянность, объявил об измене, потребовал, чтобы свершилось правосудие, это могло бы обратиться против него, вызвав ослабление боевого духа в войсках. Правосудие могло подождать: в свое время он разберется с неверными военачальниками. Цао Цао сохранил самообладание и принял правильное решение.

Гнев только урезает ваши возможности, а властный, сильный человек не может существовать в условиях ограниченных возможностей. Выработайте у себя умение не принимать неприятности близко к сердцу и контролировать свои эмоции. Добившись этого, вы достигнете огромной власти: теперь вы можете манипулировать эмоциональными реакциями окружающих. Подталкивайте к активным действиям неуверенных, подвергая сомнению их мужественность и соблазняя перспективой легких побед. Если вы имеете дело со вспыльчивым или раздраженным противником, порой лучшая реакция — это отсутствие реакции. Следуйте тактике Талейрана: ничто не приводит человека в бешенство сильнее, чем оппонент, сохраняющий хладнокровие, в то время как он сам теряет выдержку. Если в ваших интересах вывести окружающих из равновесия,

храните на лице аристократическое, скучающее выражение, не насмешливое и не торжествующее, а просто безразличное. Это их воспламенит. Когда же от гнева они дойдут до белого каления, вы будете одерживать легкие победы — и первая та, что их инфантильному поведению вы противопоставляете достоинство и самообладание.

Образ: Пруд с рыбками. Вода чиста и спокойна, и рыбки хорошо себя чувствуют в ней. Но замутите воду, и рыбки всплывут. Еще сильнее взбаламутив воду, вы заставите их занервничать и подняться к поверхности, при этом заглатывая любую добычу, которая окажется поблизости, — включая крючок с только что насаженной приманкой.

Авторитетное мнение:

> «Если твой противник отличается горячим нравом, постарайся раздражить его. Если он самовлюблен, сыграй на его эгоизме… Настоящий мастер управляет активными действиями неприятеля, подсовывая ему ту ситуацию, в соответствии с которой он будет действовать. Он заманивает врага приманкой, на которую тот наверняка клюнет. Он не дает врагу остановиться, держа перед ним приманку, а затем нападает на него с отборным войском».

Сунь-цзы (VI-V век до н.э.)

> «По возможности старайтесь ни к кому не испытывать враждебности… Говорить с человеком раздраженно, выражать свою неприязнь словами или демонстрировать ее всем своим видом не просто необязательно — это опасно, глупо, нелепо и вульгарно. Страх и ненависть не следует выказывать никаким способом, кроме как через свои поступки; чувства также будут куда более эффективными, если выразить их в действии, однако для этого необходимо избегать их проявления в любой другой форме. Лишь у холоднокровных животных укусы ядовиты».

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

> У Киньо, военачальника второго ранга, был брат, верховный жрец Риогаку, человек с редкостно скверным нравом. Рядом с его монастырем росло высоченное дерево рами. Случилось так, что в народе у этого дерева было прозвище — Дерево Верховный

Жрец. «Это возмутительно», — сказал верховный жрец и приказал срубить дерево. Остался пень, и теперь люди называли его Пень Верховный Жрец. Разгневавшись больше прежнего, Риогаку велел выкорчевать пень и выбросить подальше, а на этом месте сделать сточную канаву. Что ж — народ теперь звал это место Сточная Канава Верховный Жрец.

Кенкё, Япония, «Праздные заметки», XIV век

Закон 40
С презрением отвергай бесплатные обеды

Формулировка закона

То, что предлагают вам даром, таит опасность: обычно за этим стоит хитрый трюк или скрытое обязательство. За то, что чего-то стоит, стоит заплатить. Оплачивая свой путь, вы избавляетесь от необходимости благодарить, испытывать вину и обманывать. Часто умнее бывает заплатить полную цену — нельзя блистать и экономить одновременно. Не жалейте денег, заставляйте их работать, щедрость является признаком власти и притягивает ее.

Деньги и власть

В ведомстве власти у всего есть цена, и о каждом предмете судят по тому, сколько он стоит. Если что-то предлагается даром или по сниженной цене, часто идет с нагрузкой — психологической: сложное чувство, что вы в долгу, что вы жертва качества — и сопутствующее этому беспокойство, и так далее. Сильные рано учатся защищать самые важные ценности: независимость и пространство для маневра. Платя без скидок, они страхуют себя от опасностей, затруднительных положений и тревог.

Открытость и гибкость в денежных делах учит еще и тому, насколько ценна стратегически рассчитанная щедрость, вариация уже известного нам фокуса «давай, когда собираешься брать». Вы преподносите дар, приличествующий случаю, и тот, кто получает его, чувствует себя обязанным вам. Щедрость смягчает людей — и обманывает их. Снискав славу щедрого человека, вы завоевываете восхищение окружающих, отвлекая их от своих планов достижения власти. Обдуманно расточая свое состояние, вы прельщаете придворных, доставляя им удовольствие и завоевывая ценных союзников.

На каждого, способного относиться к деньгам играючи, приходятся тысячи, кого характеризует саморазрушительный отказ использовать деньги творчески и стратегически. Подобные типы представляют

полярную противоположность сильным, властным людям, и вам необходимо научиться распознавать их — с тем, чтобы избегать их вредоносного воздействия или обратить их негибкость себе на пользу.

Прожорливая рыбина. Прожорливых рыб интересуют только деньги, а не люди. Холодные и жестокие, они видят мир сквозь безжизненные таблицы бухгалтерского баланса. Относясь к окружающим только как к пешкам или воспринимая их как нежелательные препятствия на своем пути к богатству, они попирают людские чувства и отвращают от себя даже тех, кто мог бы быть им полезен. Никто не хочет иметь дела с прожорливой рыбиной, и спустя годы она часто остается в одиночестве, которое свидетельствует о том, что наступил конец.

Прожорливые рыбы — это основа существования мошенников: ослепленные наживкой в виде перспективы легко разбогатеть, они жадно заглатывают острый крючок, прихватив и грузило. Их так легко обмануть, потому что, проводя столько времени в общении с цифрами (а не с людьми), они совершенно ничего не понимают в психологии — как чужой, так и своей собственной. Избегайте их, прежде чем они начнут вас эксплуатировать, или играйте на их алчности для достижения своих целей.

Демон торга. Сильные люди все оценивают и взвешивают, принимая в расчет не только стоимость, но и время, достоинство, спокойствие духа. Демоны торга лишены этой способности. Бесконечно торгуясь, не жалея на это драгоценного времени, они постоянно беспокоятся о том, чтобы не прогадать, и прикидывают, нельзя ли было в другом месте сторговаться подешевле. В добавление к этому предмет сделки, который им наконец достается, часто никуда не годится, порой требует дорогого ремонта или выходит из строя вдвое скорее, чем более дорогостоящий аналог. Подобные типы, казалось бы, могут причинить вред лишь самим себе, но их отношение к жизни сродни инфекционному заболеванию: им можно заразиться.

Садист. Финансовые садисты играют в грязные игры с деньгами, используя их как инструмент для утверждения своей власти. Они могут, например, тянуть, не отдавая деньги, которые вы им дали в долг, утверждая при этом, что чек уже спешит к вам по почте. Садисты, похоже, думают, что, если они платят за что-то, это дает им моральное право унижать того, кто продает. В их отношении к деньгам отсутствует широта, свойственная царедворцам. Если вам «посчастливилось» иметь дело с подобным типом, возможно, вам лучше потерять в деньгах, чем оказаться втянутым в эти разрушительные взаимоотношения.

Неразборчивый даритель. Щедрость выполняет определенную

функцию в королевстве власти: она привлекает людей, смягчает их, делает вашими союзниками. Но ее следует использовать с умом и знать меру. Неразборчивые дарители щедры потому, что хотят, чтобы все их любили и восхищались ими. При этом щедрость у них такая разбросанная, безадресная и жалкая, что достичь желаемого результата не удается: ведь поскольку они одаривают всех, никто из получателей не чувствует себя удостоенным особого отличия. Этот человеческий тип может показаться привлекательным, однако, вступая с ним в отношения любого сорта, вы постоянно будете ощущать бремя его ненасытных эмоциональных потребностей.

Образ: Река. Чтобы защитить себя или удержать воду, вы запруживаете ее. Скоро, однако, ее воды становятся зловонными и тлетворными. Только самые отвратительные формы жизни могут выжить в этих стоячих водах, ничто не может плыть по ним, прекращаются путешествия, останавливается торговля. Сломайте плотину. Когда вода течет и движется, она приносит изобилие, богатство и власть. На реке время от времени бывают паводки, приносящие процветание и добро.

Авторитетное мнение:

> «Великий человек, если он скуп, — глупец, а для человека с высоким положением нет порока более страшного, чем алчность. Скупец не завоюет ни земель, ни власти, ибо у него мало друзей, которые помогли бы ему в исполнении его воли. Тому, кто хочет иметь друзей, не следует дорожить своим имуществом;.превыше всего, но нужно приобретать дружбу посредством щедрых даров. Ибо как магнит мощно притягивает к себе железо, так золото и серебро, которые человек дарит, притягивают к нему сердца людей».

Гийом де Лоррис (1200-1238)

> «У японцев есть поговорка, которая звучит так: „Тада йори такай моно ва наи“, что означает „Больше всего ценят то, что досталось даром“.

Мицухиро Мацумото, «Непроявленный путь», 1988.

СКУПОЙ

Один скупец, боясь лишиться своего богатства, решил пойти

на хитрость. Он продал все, что имел, купил на все вырученные деньги золотой слиток и закопал его. Каждый день он приходил к этому месту и проверял, на месте ли слиток. Один из его работников заметил это. Он заподозрил, что там, должно быть, спрятан клад, и, стоило хозяину отвернуться, отправился к тому месту и украл слиток. Когда скупец вернулся и обнаружил пропажу, он стал плакать и рвать на себе волосы. Но сосед, увидев, как он сокрушается, сказал: «Не горюй, а лучше возьми-ка камень, закопай его на том же месте и думай, что это твой золотой слиток. Ты ведь не собирался воспользоваться им, а лежать в земле камень сможет ничуть не хуже, чем золото».

Деньги приобретают ценность не когда ими владеют, а когда ими пользуются.

Эзоп, VI век до н. э

Закон 41
Старайся не идти по стопам великих

Формулировка закона

То, что случается вначале, всегда кажется лучше и оригинальнее того, что происходит потом. Если вы преемник великого человека или ребенок знаменитых родителей, чтобы превзойти их, вам придется tie просто повторить, но удвоить их достижения. Не теряйтесь в их тени — застрянете в чужом прошлом. Вы создадите собственные имя и личность, если измените курс. Откажитесь от властного отца, заклеймите его наследие и добейтесь власти, засияв собственным, а не отраженным светом.

Ключи к власти

В некоторых древних государствах, например в Бенгалии и на Суматре, если правитель находился у власти слишком долго, его казнили. Это отчасти представляло собой ритуал обновления, но главное имело целью не допустить, чтобы могущество правителя превысило некий предел. Теперь, когда рядом его уже не было, ничто не препятствовало возносить ему почести, поклоняться как божеству. Тем временем поле деятельности становилось расчищенным для обновленного порядка, который можно было устанавливать беспрепятственно.

Неоднозначное отношение к королю или родителю отражено также в легендах о героях, не знающих своего отца. Моисей, архетип человека власти, был найден в прибрежных зарослях тростника и никогда не знал родителей; не имея отца, который мог бы с ним соперничать или ограничивать его действия, он оказался способен вознестись к вершинам власти. Александр Великий распространял историю о том, что был зачат не от Филиппа Македонского, а от бога Юпитера Аммона. В подобных мифах и поверьях отец исключен, поскольку символизирует разрушительную силу прошлого.

Прошлое мешает юному герою строить собственный мир — он

должен следовать по пути своего отца, — даже если отец умер или не имеет власти. Герою приходится кланяться перед своим предшественником, склоняться перед традицией и опытом.

Власть зависит от способности заполнить пустоту, засеять поле, расчищенное от мертвого груза прошлого. Только после того как фигура отца устранена, перед вами возникает чистое пространство, пригодное для возведения зданий и установления нового порядка. Есть много разных стратегий, позволяющих добиться этого, — вариации ритуального убийства вождя, которые маскируют неистовый порыв, облекая его в социально приемлемые формы.

Возможно, самый безобидный и простой способ справиться с тенями прошлого — умалить их значение, играя на извечном антагонизме поколений и настраивая молодое поколение против старого. Для этого требуется подходящая, фигура из прошлого, которую можно было бы пригвоздить к позорному столбу.

Дистанция, которой вы хотите отделить себя от предшественника, часто требует создания некоей символики или способа заявить о себе во всеуслышание. Например, Людовик XIV сделал символичный жест, отказавшись занять традиционную резиденцию французских королей и построив собственный дворец в Версале. Следуйте его примеру: не будьте рабами опыта предшественников. В этом случае вам их никогда не перегнать. Вы должны продемонстрировать свое отличие наглядно, выработав оригинальный стиль и символику.

Есть какое-то тупое упорство в желании повернуть историю вспять, и это большое препятствие на пути к власти: вера, а точнее суеверие, что если кто-то до вас добился успеха, проделав операции А, Б и В, то вы сможете повторить, его успех, сделав то же. Этот подход, прямолинейный, как рецепт печенья, соблазнителен для нетворческих людей как самый простой и удобный из-за их лени и скованности. Но вот беда: обстоятельства и ситуации никогда не повторяются без изменений.

Наконец последнее: изобилие и процветание, делают нас ленивыми и пассивными; если занимаемое положение обеспечивает нам безопасность и власть, у нас нет стимула действовать. Это серьезная опасность. Ни к чему впадать в подобную крайность, лучше уж быть психологически готовым начать все сначала, чем заплывать жирком в лени и благополучии. Как часто ранние победы со временем превращают нас в карикатуру на самих себя. Сильные люди распознают подобные ловушки; они находятся в постоянном движении, в борьбе, они изменяют сами себя. Отцу нельзя позволить вернуться, его приходится побеждать на каждом этапе пути.

Образ: Отец. Он отбрасывает гигантскую тень на детей, держа их в рабстве даже после своего ухода, связывая с прошлым, сковывая их юные души и принуждая идти тем же прискучившим путем, по которому двигался сам. Он способен на разнообразные уловки. На каждом шагу дети должны быть готовы оттолкнуть отца и шагнуть в сторону из его тени.

Авторитетное мнение:

> «Остерегайся идти по стопам великого человека — тебе придется приложить вдвое больше усилий, чтобы превзойти его. Тех, кто идет по следам, считают подражателями. Неважно, сколько пота пролито ими, они никогда не избавятся от этого клейма. Нелегко определить новое направление и совершенствоваться в нем, найти новый путь к славе. К неповторимости ведет много дорог, не всегда проторенных. Самые новые могут оказаться самыми труднодоступными, но часто именно они оказываются кратчайшим путем к величию».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> ВЕЛИЧИЕ ПЕРВЫХ
>
> Многие могли бы воссиять подобно фениксу в своем деле, если бы другие им не предшествовали. Быть первым — великое преимущество; известность его удваивает… Те, кто идет первым, добиваются славы по праву первородства, те же, кто следует за ними, подобно младшим сыновьям, вынуждены довольствоваться скудным уделом…
>
> Соломон мудро выбрал миролюбие, отказавшись от воинственности и мести по отношению к своему отцу. Изменив курс, он решил, что проще стать героем… А наш великий Филипп II правил всем миром с престола своего благоразумия, поражая народы в веках. Если его непобедимый отец был образцом энергии, Филипп стал парадигмой благоразумия… Подобное новаторство помогло ему, руководимому мудрыми советниками, завоевать место в свитке великих. Не бросая собственного искусства, гениальные уходят с проторенной тропы и прокладывают, даже в профессиях старых как мир шаги наверх, к славе. Гораций оставил эпическую поэзию Вергилию, как Марциал уступил лирику Горацию. Теренций избрал комедию, Персии — сатиру, каждый из них рассчитывал стать первым

всвоем жанре.

Смелое дарование никогда не пойдет на подражание ради легкой победы.

Бальтазар Грациан (1601-1658)

Закон 42
Порази пастыря — и паства рассеется

Формулировка закона

Часто беду может принести одна сильная личность — баламут, возмутитель спокойствия, самонадеянный выскочка. Если вы предоставите таким людям поле деятельности, другие подпадут под их влияние. Не ждите, пока причиняемые ими неприятности будут множиться, не пытайтесь с ними договориться — они безнадежны. Нейтрализуйте их влияние, изолируя их или изгоняя. Устраните возмутителя спокойствия — и его окружение разбежится.

Ключи к власти

В прошлом целой нацией управлял король с горсткой приближенных. Только элита имела доступ к власти. С течением времени власть постепенно становилась все более демократичной и расчлененной. Это, однако, порождает ложное ощущение, что у группировок нет центров власти, что власть равномерно распределена между многими. В действительности же власть, претерпев количественные изменения, осталась неизменной по существу. Возможно, поубавилось число могущественных тиранов, вершивших судьбы миллионов, но по сей день существуют тысячи карликовых деспотов, которые распоряжаются в своих мелких владениях, навязывая собственную волю с помощью скрытых рычагов власти, харизмы и других механизмов. В каждой группировке власть сконцентрирована в руках одного — двух человек, потому что это именно та область, где природа человека всегда останется неизменной: люди всегда будут концентрироваться вокруг сильной личности, подобно планетам, обращающимся вокруг светила.

Пребывать в заблуждении, что подобные центры власти не существуют более, означало бы делать бесконечные ошибки, тратить впустую энергию и время и никогда не прийти к цели. Сильные люди не теряют времени даром. Они могут сделать вид, что верят, будто власть

поделена между многими, — но между тем будут внимательно наблюдать за ключевыми фигурами группы, у которых на руках все козырные карты. Именно от них все и зависит. Если начинаются неприятности, нужно искать, что лежит в основе, и вычленить из общей картины одну сильную фигуру, человека, которого необходимо изолировать или убрать, чтобы буря улеглась.

Доктор Милтон Х. Эриксон, работая в качестве семейного психотерапевта, обнаружил, что если в семье разлад и неприятности, то неизбежно обнаруживается человек, который является причиной этому. На своих сеансах он символически изолировал «гнилое яблоко», сажая его или ее в стороне от остальных, пусть даже всего в одном — двух метрах. Постепенно другие члены семьи начинали видеть в физически отстраненном от них человеке источник своих проблем. Если вы разобрались, кто является возмутителем спокойствия, очень важно суметь указать на это окружающим. Помните: подобные люди процветают, прячась за спины других членов группы, скрывая свои подрывные действия за реакциями других. Сделайте их «работу» видимой, и они не смогут нарушать спокойствие и выводить всех из равновесия.

Ключевым элементом стратегических игр является изоляция сил врага. В шахматах вы стараетесь загнать в угол короля. В китайских шашках задача игрока — изолировать шашки врага в тупиках, где они делаются неподвижными и бесполезными. Часто лучше изолировать врага, чем уничтожить, — вы будете выглядеть менее жестоким при равном результате, поскольку в играх власти изоляция равносильна смерти.

Наиболее эффективная форма изоляции — отделить жертву от основания ее власти. Когда Мао Цзэдун хотел исключить врага из правящей элиты, он не вступал в прямую конфронтацию с этим человеком. Он тихо и незаметно работал над тем, чтобы изолировать врага, разобщая его соратников, обращая их против него, уменьшая количество тех, кто его поддерживал. Вскоре получалось так, что человек незаметно сходил со сцены вроде бы сам по себе.

Последнее: когда по пастуху наносят удар, это безмерно пугает овец. С потерей вождя они утрачивают смысл жизни. Ось, вокруг которой все вращалось, исчезла, и вся конструкция рухнула. Цельтесь в лидеров неприятеля, свергайте их, а затем наблюдайте за смятением в рядах врага и используйте бесчисленные возможности, которые при этом возникают.

Образ: Стадо разжиревших овец. Не тратьте драгоценное время на попытки выкрасть одну или двух овечек, не подвергайте риску свою жизнь и здоровье, сражаясь с овчарками, охраняющими стадо. Цельтесь в пастуха.

Прогоните его — и псы последуют за ним. Сразите его — и стадо разбредется; теперь вы можете перетаскать овец одну за другой.

Авторитетное мнение:

> «Натягивая лук — тяни изо всех сил. Выбирая стрелу — бери самую длинную. Чтобы подстрелить всадника, целься сначала в его коня. Чтобы одолеть разбойников, прежде схвати главаря. Подобно тому, как соблюдаются границы государства, нужно соблюдать меру, убивая людей. Если атаку врага можно остановить, сразив одного предводителя, то к чему убивать и ранить остальных?».

Китайский поэт Ду Фу, династия Тан (VIII век)

> Когда дерево падает, обезьяны бросаются врассыпную.

Китайская пословица

> ВОЛКИ И ОВЦЫ
>
> Однажды давным-давно волки направили к овцам посла, желая до поры до времени наладить с ними мир. «Почему, — сказали они, — мы должны всегда враждовать? Эти злые собаки — вот кто причина всех бед; они беспрестанно лают на нас и этим нас раздражают. Отошлите их прочь, и тогда ничто не помешает нашей вечной дружбе и миру». Глупые овцы послушались, собак прогнали, и стадо, лишившись своих лучших защитников, стало легкой добычей для коварных врагов.

Эзоп, VI век до н.э.

Закон 43
Завоевывай сердца и умы окружающих

Формулировка закона

Насилие порождает реакцию, которая, в конечном счете, обернется против вас. Вы должны обольщать людей, чтобы они захотели двигаться в вашем направлении. Соблазненный вами становится преданным слугой. Чтобы обольщать людей, нужно играть на их индивидуальных психологических особенностях и на их слабостях. Смягчите сопротивление, воздействуя на чувства, играйте на том, что людям дорого, и на их страхах. Если игнорировать сердца и умы окружающих, то они в результате вас возненавидят.

Ключи к власти

В игре власти вы окружены людьми, у которых нет других причин и стимулов помогать вам, кроме собственных интересов. И если вам нечего предложить, чтобы заинтересовать их, возможно, отношение к вам будет недоброжелательным: в вас увидят очередного конкурента или просто не пожелают тратить на вас свое драгоценное время. Преодолеть эту холодность удается тем, кто может подобрать подход к сердцу и уму незнакомца, переманить его на свою часть поля. Но большинству так никогда и не удается освоить эту игру. Встречаясь с новым для себя человеком, вместо того чтобы отступить на шаг и присмотреться к его неповторимой натуре, они говорят о себе, им не терпится навязать собственную волю и свои предрассудки. Они спорят, хвастают, демонстрируют силу. Сами того не замечая, в этот момент они создают себе врага, противника, поскольку ничто так не выводит из себя, как чувство, что тобой пренебрегают, игнорируют твою личность, не хотят разобраться в твоем психологическом складе. Чувство, что в вас видят лишь посредственность, вызывает негодование и желание пойти наперекор.

Помните: чтобы привлечь людей на свою сторону, прежде всего нужно найти к ним подход и мягко, незаметно сломить сопротивление.

Обольщайте их обоюдоострым подходом — работайте с их эмоциями и играйте на их интеллектуальных пристрастиях. Будьте внимательны и к тому, что выделяет их среди прочих (индивидуальные психологические особенности), и к тому, в чем они похожи на всех остальных (базовые эмоциональные реакции). Метьте в основные чувства: любовь, ненависть, ревность. Если вам удастся затронуть их, они ослабят контроль, и убедить их станет много проще.

Когда Т. Э. Лоуренс во время Первой мировой войны сражался с турками в пустынях Среднего Востока, на него снизошло озарение: ему стало вдруг совершенно ясно, что традиционная, обычная война ушла в небытие. Солдат старого образца потерялся в громадной армии того времени, им манипулировали, приказывали, обращаясь как с пешкой на шахматной доске. Лоуренс не хотел мириться с таким положением дел. Для него личность каждого солдата была целой страной, которую предстояло завоевать. Преданный, инициативный, психологически подготовленный солдат сражается с большей отдачей и более осмысленно — он личность, а не марионетка.

Ощущение Лоуренса еще более верно для нашего мира, где почти все мы чувствуем себя отвергнутыми, обезличенными, испытываем недоверие к власти. Все это делает откровенные игры власти с применением жесткости и нажима тем более непродуктивными и опасными. Вместо того чтобы переставлять на доске шахматные фигуры, добейтесь преданности и сочувствия от тех, кто на вашей стороне. А чтобы добиться этого, необходимо учитывать индивидуальные психологические особенности каждого. Ни в коем случае не следует самоуверенно полагать, что тактика, сработавшая с одним человеком, даст хороший результат и с другим.

Самый простой способ склонить окружающих на свою сторону, это продемонстрировать людям — и как можно проще и понятнее, — какую выгоду принесет им задуманное вами. Собственные интересы — самый сильный мотив из всех возможных: величие задачи может захватить ум, но когда первый всплеск возбуждения уляжется, интерес угаснет — если за этим не будет ничего, кроме размытых перспектив. Выгода — более прочное основание.

Среди тех, кто лучше других владеет искусством найти подход к человеку, достучаться до людских сердец, много художников, интеллектуалов, поэтов. Это объясняется тем, что идеи легче всего передать с помощью образов и метафор. Поэтому всегда разумно иметь на своей стороне хоть одного художника, артиста или писателя, способного воззвать прямо к человеческим сердцам.

Последнее: научитесь играть с массами. Чем шире ваша поддержка, тем крепче власть. Вы должны постоянно завоевывать все новых союзников на всех уровнях — обязательно настанет время, когда они вам пригодятся.

Образ: Замочная скважина. Люди возводят стены, чтобы не впустить вас внутрь. Никогда не вламывайтесь к ним силой — вы только натолкнетесь на все новые стены. В стенах имеются двери, ведущие к сердцам и умам, а в них есть крошечные отверстия для ключей. Загляните в замочную скважину, подберите ключ, который откроет дверь, — и вы получите доступ к их душам, не прибегая к насилию и взлому.

Авторитетное мнение:

> «Для того чтобы склонить человека на свою сторону, необходимо, чтобы я знал его сердце, только тогда я смогу направлять свои речи точно в цель… По этой причине тот, кто хочет заручиться поддержкой правителя, должен, тщательно наблюдая, изучить его чувства, любовь и ненависть, тайные желания и страхи, прежде чем он сможет завоевать сердце господина».

Хань Фэй-цзы, китайский философ (III век до н.э.)

> Люди, которые изменяли Вселенную, никогда не добивались этого, служа вождям, но добивались успеха, ведя за собой массы. Те, кто служит вождям, прибегают к интригам и добиваются только второстепенных результатов. Те же, кто ведет за собой массы, — суть гении, преображающие облик мира.

Наполеон Бонапарт (1769-1821)

> Правительства рассматривали людей только в массе, но наши люди были нестандартными, они были не формациями, а индивидуальностями… Наши королевства расположены в уме каждого человека.

Т. Э. Лоуренс (1888-1935)

Закон 44
Обезоруживай и приводи в ярость с помощью эффекта зеркала

Формулировка закона

Зеркало отражает реальность, но это также и совершенное орудие обмана: когда вы как в зеркале отображаете действия своих врагов, в точности повторяя все, что делают они, им не удается понять, какова ваша стратегия. Эффект зеркала унижает их, мешает маскировать их чувства. Поднося зеркало к их душам, вы создаете у них иллюзию того, что разделяете их ценности; поднося зеркало к их поступкам, вы преподаете им урок. Немногие в силах противиться власти Эффекта зеркала.

Эффекты зеркала

Зеркала обладают над нами властью, они волнуют нас. Глядя на свое отражение в зеркале, мы чаще всего видим то, что хотим увидеть, — свой собственный образ, знакомый и привычный. Мы стараемся не присматриваться, игнорируем морщинки и мелкие дефекты. Но, вглядевшись пристальнее, мы иногда чувствуем, что видим себя так же, как видим других, как человека среди многих людей, скорее объект, чем субъект.

Применяя Эффекты зеркала, мы символически воссоздаем его пугающую силу, отражая действия окружающих, имитируя их движения, чтобы вывести их из равновесия и раздразнить. Чувствуя себя объектом насмешки, пародии, какой-то неодушевленной, бездушной вещью, они сердятся. Но проделайте то же самое чуть по-другому, и они пребудут в радостной растерянности — ведь вы в точности отразили их помыслы и желания. В Эффекте зеркала заключена огромная сила, потому что он воздействует на самые примитивные чувства.

В ведомстве власти известны четыре основных Эффекта зеркала.

Нейтрализующий эффект. Делайте то, что делают ваши враги, как можно точнее воспроизводите их действия, и они, ослепленные вашим зеркалом, не увидят ваших намерений. Их стратегия работы и общения с вами зависит от того, как вы на них реагируете, от ваших характерных черт, от вашей манеры вести дела: нейтрализуйте их, копируя их реакции и поведение. Это немного издевательская тактика, она может вызвать даже взрыв негодования. Наверное, каждый помнит, как в детстве кто-нибудь дразнил его, повторяя каждое слово, — очень скоро у вас возникало сильнейшее желание броситься на обидчика с кулаками. Взрослые могут и должны работать тоньше, и все же в ваших силах довести оппонентов до исступления. Маскируя собственную стратегию зеркальным щитом, вы расставляете невидимые ловушки или подталкиваете соперников к капкану, который они же для вас расставили.

Эффект Нарцисса. Все мы по уши влюблены в самих себя. Эффект Нарцисса использует это всеобщее самолюбование: вы вглядываетесь глубоко в души людей, постигаете их затаенные помыслы, их ценности, вкусы и интересы. Затем вы возвращаете им все это, превращая себя в подобие их собственного зеркального отражения. Ваша способность отразить их душу даст вам великую власть над ними, они могут далее испытать к вам что-то вроде любовного влечения.

Моральный эффект. Вы преподаете окружающим урок, давая им попробовать их собственное лекарство. Вы отражаете то, что окружающие причинили вам, делая это таким образом, что они понимают, что вы поступаете с ними в точности так, как они поступили с вами. Вы заставляете их глубоко прочувствовать, что они поступили нехорошо. Если бы вы жаловались и хныкали, это только укрепило бы их позиции.

А вот когда они ощущают на себе результат собственных действий, который рикошетом возвращается к ним, то осознают на глубочайшем уровне, как они ранят окружающих или донимают их своим асоциальным поведением.

Галлюциногенный эффект. Зеркала пугающе обманчивы, потому что они создают впечатление, что вы смотрите в реальный мир. На самом же деле перед вами простой кусок стекла, который, как всем известно, не может показать мир в точности таким, каков он есть: в зеркале всё перевернуто.

Галлюциногенный эффект возникает при создании прекрасной копии предмета, места, человека. Эта копия являет собой что-то вроде макета — люди принимают ее за правду, потому что она имеет внешнее сходство с реальным прообразом. Это — излюбленный метод мошенников и

аферистов, которые мастерски обманывают людей, подсовывая им «куклы», фальшивки, правдоподобно копирующие реальный мир. Этот эффект имеет также применение повсюду, где требуется маскировка и камуфляж.

Образ: Щит Персея. Он так отполирован, что превратился в зеркало. Медуза не может вас видеть, лишь ее собственный устрашающий облик возвращается к ней отраженным. Под прикрытием такого зеркала вы можете лгать, насмехаться, доводить до бешенства. Одним ударом вы снесете голову не ожидающей этого Медузе.

Авторитетное мнение:

> «Задача военной операции — обманным путем добиваться соответствия с намерениями врагов… вначале позволить им получить то, что они хотят, а затем искусно опередить их. Соблюдай дисциплину и приноравливайся к врагу… И вот сначала ты подобен девушке-служанке, так что враг открывает тебе свою дверь; потом ты — как кролик на свободе, так что врагу тебя не удержать».

Сунь-цзы (VI-V век до н.э.)

> «Когда ты сошелся в схватке, борешься за победу и понимаешь, что не можешь взять верх, слейся с противником, стань с ним единым целым. Ты можешь победить, подобрав и применив необходимый прием, когда вы переплелись друг с другом… Часто можно одержать уверенную победу благодаря умению сливаться с неприятелем, а будь вы разобщены, шанс на победу был бы утрачен».

Миямото Мусаши, «Книга пяти колец», XVI век

> ПОХИЩЕННОЕ ПИСЬМО
>
> Когда я хочу узнать, насколько умен или глуп, насколько добр или зол мой партнер и что он при этом думает, я стараюсь придать своему лицу такое же, как у него выражение, а потом жду, какие у меня появятся мысли и чувства.

Эдгар Аллан По (1809-1849)

Закон 45
Проповедуй необходимость перемен, но не слишком увлекайся реформами

Формулировка закона

Каждому отвлеченно понятна потребность в переменах, но людей, живущих одним днем, формирует привычка. Они болезненно реагируют на слишком большие перемены, а это ведет к мятежу. Если вы новичок на вершинах власти или пока только пытаетесь ее добиться, устройте спектакль, демонстрируя уважение к старым методам работы. Если перемены необходимы, придайте им вид небольшого улучшения прошлого.

Ключи к власти

Человеческой психологии во многом свойственна двойственность. Это проявляется, в частности, в том, что, даже понимая необходимость перемен, зная, насколько важно обновление и для общественных институтов, и для отдельных личностей, мы все равно испытываем раздражение и тревогу, когда эти процессы затрагивают лично нас. Мы знаем, что изменения неизбежны, что они принесут облегчение, разгонят застой, но в глубине души цепляемся за прошлое. Мы еще готовы согласиться с поверхностными переменами, с «косметическим ремонтом», но изменения глубокие, затрагивающие самую суть привычного уклада, нарушающие заведенный порядок, вызывают у нас глубочайшее неприятие.

Каждую революцию обязательно сменяет период реакции, потому что пустота, возникающая на месте упраздненного порядка вещей, оказывается слишком невыносимым бременем для человеческого существа, подсознательно связывающего подобный вакуум со смертью и хаосом. Возможность перемен прельщает людей, привлекает их на сторону революции, но когда первый порыв проходит, спадает энтузиазм, остается ощущение опустошенности. Обращаясь к прошлому, мы тем самым создаем лазейку, через которую старый порядок вползает обратно.

Согласно Макиавелли, пророк, призывающий к переменам, может выжить только с оружием в руках: когда массы неизбежно потянутся к прошлому, он должен быть готов применить силу. Но вооруженный пророк не сможет продержаться долго, если, только, понимая сложность своего положения, не позаботится о том, чтобы быстро создать новый набор ценностей и ритуалов на замену старым, успокоив этим тревоги тех, кого страшат перемены. Гораздо более простой и менее кровавый способ — своего рода надувательство. Проводите нововведения и реформы сколько душе угодно, но постарайтесь придать им умиротворяющий облик старины и традиций.

Простой поступок, как, скажем, использование старого названия или сохранения за группой того же номера, свяжет вас с прошлым и обеспечит поддержку авторитета истории.

Другая стратегия, позволяющая замаскировать перемены: шумно во всеуслышание объявить, что вы поддерживаете ценности прошлого. Примите облик приверженца традиций, и лишь единицы заметят, как мало это соответствует действительности. Флоренция эпохи Возрождения имела вековые республиканские традиции и весьма подозрительно относилась к любым попыткам пошатнуть эти устои. Козимо Медичи изображал ярого приверженца республики, тогда как в действительности добивался того, чтобы власть в городе принадлежала его семье. Формально Медичи сохранили во Флоренции видимость республики, фактически же она была уничтожена. Медичи исподволь провели радикальное реформирование строя под видом сохранения традиций.

Справиться с этим природным консерватизмом можно, платя дань традиции — на словах. Определите те элементы в своей революции, которые можно связать с прошлым. Провозгласите, что они базируются на традициях. Говорите правильные слова, демонстрируйте соглашательство, а тем временем проводите свои радикальные теории в жизнь, давайте им работать.

И, наконец, последнее: нельзя игнорировать дух времени. Если реформы слишком опережают свое время, судьба реформаторов трагична — мало кто сумеет понять этих людей, все их шаги будут безнадежно неправильно истолкованы и вызовут отторжение. Изменения, которые вносите вы, должны казаться более консервативными, чем они есть в действительности.

"Прислушивайтесь к веяниям времени. Если вы живете и работаете во времена бурных волнений и перемен, то власть получит тот, кто проповедует возврат к прошлому, комфорт и традиции. В эпоху застоя,

однако, козырем будут реформы и революционные преобразования — но будьте осторожны, выпуская джинна из бутылки. Заканчивают революцию, как правило, совсем не те, кто ее начинал.

Образ: Кошка. Существо консервативное, она любит домашнее тепло. Если нарушить ее привычки, вторгнуться в ее пространство, она станет неуправляемой и психопатичной. Предотвратите это, поддерживая ее ритуалы. Если изменения необходимы, обманите кошку, сохраняя запах прошлого, а на видных местах расставьте привычные ей предметы.

Авторитетное мнение:

> «Тому, кто стремится или хочет преобразовать государственный строй какого-нибудь города и желает, чтобы строй этот был принят и поддерживался всеми с удовольствием, необходимо сохранить хотя бы тень давних обычаев, дабы народ не заметил перемены порядка, несмотря на то, что в действительности новые порядки будут совершенно не похожи на прежние. Ибо люди вообще тешат себя видимым, а не тем, что существует на самом деле».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

ПРОИСХОЖДЕНИЕ РОЖДЕСТВА

Празднование Нового года — древняя традиция. Римляне отмечали сатурналии, чествуя бога урожая Сатурна между 17 и 23 декабря. Это был самый веселый день года. Всякая работа и торговля прекращались, на улицы высыпали нарядные толпы, кругом царила карнавальная атмосфера. Рабов временно отпускали на свободу; дома украшали лавровыми ветвями. Люди ходили друг к другу в гости, делая подарки — восковые свечи и глиняные фигурки. Задолго до рождения Христа у иудеев был Праздник Света, и тоже в декабре. Считается, что германские племена широко отмечали день зимнего солнцестояния, к которому приурочивали почитание богов Вотана и Фрейи, Донора (Тора) и Фрейра. Даже после того как император Константин (285-337 гг.) провозгласил христианство официальной религией Римской империи, память о солнце и грядущем плодородии как объектах дохристианских праздников середины зимы не могла быть полностью вытеснена. До Константина в 274 году в Риме был официально провозглашен

культ бога Солнца Митры, а его день рождения, 25 декабря, стал национальным праздником. Культ Митры, арийского бога света, пришел в Грецию и Рим из Персии, а затем распространился на Германские земли и в Британию. Многочисленные развалины его святилищ поныне свидетельствуют о том, что Митру почитали (особенно римские легионеры) божеством плодородия, мира и победы. Поэтому христианская церковь, возглавляемая Папой Либерием (352-366) совершила обдуманный и мудрый шаг, отменив с 354 года празднование дня Митры и объявив 25 декабря днем Рождества Господа нашего Иисуса Христа.

Анна-Сюзанна Ришке, «Нойе Цюрхер Цайтунг», 25. XII. 1983

Закон 46
Ни в коем случае не кажись слишком совершенным

Формулировка закона

Казаться лучше других всегда опасно, но опаснее всего не иметь грехов и слабостей. Зависть рождает тайных врагов. Умный человек время от времени демонстрирует изъяны, признается в безобидных грешках, чтобы защититься от зависти и казаться более человечным и доступным. Только божества и мертвые могут выглядеть совершенными, ничего не опасаясь.

Ключи к власти

Человеческое существо с большим трудом свыкается с сознанием своего несовершенства. Встречая способности, талант или силу, значительно превосходящие наши собственные, мы легко приходим в смятение. Это происходит оттого, что в большинстве своем мы обладаем завышенной самооценкой и в присутствии тех, кто нас в чем-то превосходит, вдруг ощущаем, что на самом-то деле мы не более чем посредственны или, по крайней мере, не так великолепны, как нам представлялось. Это вынужденное развенчание собственного образа очень легко вызывает в жизни довольно неприглядные переживания. Прежде всего, мы ощущаем зависть. Но зависть не приносит утешения и не приближает к ощущению равенства. К тому же мы не можем признаться в этом чувстве, заклейменном в обществе, — ведь сообщить о своей зависти означает признать себя ущербным. Значит, приходится загонять ее вглубь разными способами, например, критикуя того, кто заставил нас позавидовать. Есть разные способы противостоять коварному, деструктивному чувству зависти. Прежде всего, задумайтесь о том, что, когда вы добились власти, те, кого вы опередили, вероятно, чувствуют зависть к вам. Они, возможно, ее не показывают, но это неизбежно. Не

принимайте наивно за чистую монету тот фасад, который они вам демонстрируют, — читайте между строк, примечайте их критику, шушуканье за вашей спиной, пущенные вскользь саркастические замечания, чрезмерные восхваления — верный признак того, что за спиной вас поливают грязью, подготавливая ваше, падение, затаенную обиду в глазах. Половина проблем с завистниками возникает оттого, что мы не распознаем зависть своевременно, а потом бывает слишком поздно.

Будьте готовы и к тому, что, если люди завидуют вам, они станут действовать против вас. Они расставят на вашем пути непредвиденные препятствия. Трудно оградить себя от нападений такого типа. Поскольку намного проще избежать за рождения зависти, чем справиться с ней, вы должны вести себя так, чтобы предотвратить ее появление с самого начала. Осознав, что часто вы сами, ваши необдуманные поступки, ваши свойства порождают зависть, вы сможете вырвать зубы этому чудовищу, прежде чем оно загрызет вас.

Величайшая опасность в мире власти — внезапный поворот колеса фортуны: стремительное продвижение, победа или успех, которого никто не ожидал. Все это может вызвать зависть среди тех, с кем вчера вы стояли на одной ступени.

Когда в 1651 году архиепископ де Рец был произведен в сан кардинала, он прекрасно понимал, что это вызовет зависть многих его коллег. Понимая, что неразумно и некрасиво отворачиваться от своих прежних товарищей, де Рец сделал все, чтобы принизить собственную заслугу в происшедшем и подчеркнуть роль счастливого случая в его «незаслуженном» успехе. Чтобы люди не чувствовали себя с ним скованно, он держался просто и скромно, так, словно никаких изменений не произошло. Он писал, что это мудрое поведение «возымело желаемое действие, успокоив завистников, и это величайший из секретов». Следуйте примеру де Реца. Тонко и ненавязчиво подчеркивайте, что вам просто повезло, чтобы ваша удача казалась более доступной окружающим, смягчайте возникающую у них зависть.

Чтобы избежать зависти, позвольте уличить себя в какой-то слабости, небольших неблагоразумных проступках, безобидном грешке.

Умейте распознавать различные маски зависти. Преувеличенные похвалы — это почти наверняка признак того, что особа, расточающая их, страдает от зависти: скорее всего, вам уготовано падение, потому что почти невозможно будет оправдать восторженно-завышенную оценку, не исключено также, что у вас за спиной вострят ножи. Но и те, кто критикует вас сверх всякой меры или во всеуслышание злословит на ваш счет,

возможно, завидуют вам не меньше. Определите для себя их поведение как скрытую зависть — и вы избежите западни: не ввяжетесь в ритуал взаимного окатывания грязью и не станете принимать их критику близко к сердцу. Вам удастся отыграться за все, если проигнорируете их презренное присутствие.

Образ: Сорняки в саду. Вы можете не удобрять их, но они разрастаются, когда вы поливаете сад. Вы можете и не заметить, но они завоевывают пространство, высокие и отвратительные на вид, они заглушают ваши чудесные растения, не давая им цвести. Пока не поздно, прекратите поливать без разбора. Уничтожьте сорняки зависти, не давая им ни воды, ни питания.

Авторитетное мнение:

> «При случае позволь уличить себя в безобидном недостатке. С точки зрения завистников, главный грех совершенства заключается в том, что оно не грешит. Превратившись в тысячеглазого Аргуса, они во все глаза ищут изъян — это их единственное утешение. Не позволяй зависти брызгать ядом — допусти промах, обнаружь какой-нибудь пробел в доблести или интеллекте, так чтобы обезоружить ее заранее. Вот так ты машешь красным плащом перед Рогами Зависти, чтобы спасти свое бессмертие».

Бальтазар Грациан (1601-1658)

> «Чтобы скрыть чей-то талант и дарования, требуется дарование и недюжинный талант».

Франсуа де Ларошфуко (1613-1680)

> Жадный человек и завистник встретились с царем. Царь сказал им: «Один из вас может попросить у меня все что угодно, я выполню его просьбу, но с одним условием — второй получит вдвое больше». Завистливый не хотел просить первым, так как зависть не позволяла и мысли допустить, что кто-то получит больше, чем он. Жадный тоже не хотел просить первым, потому что желал, чтобы ему досталось всё.
>
> Наконец жадный убедил завистника просить первым, и что же? Тот попросил царя выколоть ему один глаз.

Соломон Шиммель, «Семь смертных грехов», 1939

> Завистник скрывается тщательно, словно тайный, похотливый грешник, и становится бесконечно изобретательным, выдумывая разные трюки и прибегая к хитростям, чтобы не выдать себя. Таким образом ему удается делать вид, будто он не замечает превосходства других, которое гложет его сердце, словно он не видит его, не слышит его, даже не предполагает его существования, никогда не слыхал ни о чем подобном. Он — мастер притворства. Однако он изо всех своих сил старается не допустить появления превосходства над собой ни в какой форме, ни в какой ситуации. Если все же появляются те, кто его превосходит, он старается смешать их с грязью, критикует сверх меры, изрытая сарказм и клевету, словно жаба, плюющая ядом из своего укрытия. В результате он способствует появлению самых незначительных, посредственных и даже неполноценных людей в своем поле деятельности.

Артур Шопенгауэр (1788-1860)

Закон 47
Не заходи дальше намеченной цели; побеждая, знай, когда остановиться

Формулировка закона

Мгновение победы — это часто момент наибольшего риска. В разгар победы самонадеянностъ и чрезмерная уверенность в себе могут толкнуть вас мимо намеченной цели, а зайдя слишком далеко, вы получите врагов больше, чем сможете победить. Обдумыванию и тщательному планированию нет альтернативы. Наметьте цель, а как только достигнете ее, остановитесь.

Ключи к власти

У власти свои ритмы и закономерности. Побеждает в игре тот, кто; уловив алгоритм закономерности, может переменить его по своей воле, выбивая людей из привычной колеи, устоявшегося ритма. Главная суть стратегии — умение предвидеть события ближайшего будущего и управлять ими. Однако эйфория победы может лишить вас способности управлять тем, что должно произойти. Здесь возможны два сценария. Первый: вы принимаете свой успех за закономерность и уверены, что сможете его повторить. Вы безостановочно двигаетесь в том же направлении, желая убедиться, что оно остается благоприятным для вас. Второй: успех опьяняет и будоражит вас. Поверив в собственную неуязвимость, вы начинаете вести себя агрессивно, что непременно сведет на нет завоеванную ранее победу.

Урок прост: сильные люди варьируют ритм, меняют линию поведения в зависимости от обстоятельств и учатся импровизировать. Они не позволяют своим быстрым ногам унести их слишком далеко вперед, а вместо этого немного отступают, чтобы окинуть взглядом общую картину. У них в крови словно имеется противоядие против опьянения победой, позволяющее им, добившись успеха, обуздать свои чувства и взять своего

рода тайм-аут. Владея собой, они не дают воли своему возбуждению, спокойно обдумывая все случившееся и трезво оценивая долю обстоятельств и везения в своем успехе.

Случай и обстоятельства всегда играют в коридорах власти важную роль. Но, хотя это и покажется странным, счастливый случай порой бывает опаснее, чем невезение. Неудачи учат нас очень, важным вещам — терпению, умению правильно выбирать момент, необходимости готовиться к худшему. Слепая удача дает противоположный урок, внушая мысль о блеске и таланте, благодаря которым у вас все получилось. Фортуна неизбежно рано или поздно отвернется от вас, и есть риск, что, когда это случится, вы будете застигнуты врасплох.

Для сохранения власти часто требуется чередовать силу и хитрость и удерживать их в равновесном состоянии. Если переусердствовать с применением силы, это породит противодействие; допустить перекос в сторону хитрости — и она становится предсказуемой, сколь бы искусной ни была. Если вы победитель, ведите себя тихо, убаюкивая неприятеля своим бездействием. Такие смены ритма — очень сильное и действенное средство.

Людей, которые заходят за черту, часто ведет желание понравиться вышестоящему, оправдать его веру в них. Но чрезмерное усердие рискованно — оно может возбудить у вашего работодателя подозрения. Филипп Македонский имел обыкновение подвергать опале и понижать в должности военачальников непосредственно после того, как они выигрывали сражение. Еще одна такая победа, считал Филипп, и человек может из подчиненного и соратника превратиться в соперника. Когда вы служите кому-либо, разумно тщательно соразмерять свои победы, предоставляя ему пожинать лавры и ни в коем случае не давая повода для беспокойства. Изобразите полное подчинение, чтобы завоевать его доверие.

И последнее: очень важно, где и как остановиться; этот момент имеет огромное психологическое значение. В памяти остается последняя сцена как своеобразная кульминация. Нет лучшего момента для того, чтобы удалиться, чем после славной победы. Оставаясь на сцене, вы рискуете уменьшить эффект, возможно, после этого вам больше не подняться на такие высоты и придется примерять на себя роль аутсайдера. Как говорят юристы о ведении перекрестного допроса: «Добившись своего, сразу прекращай задавать вопросы».

Образ: Икар, падающий с небес. Его отец Дедал изготовил крылья из воска, которые должны были поднять их, чтобы выбраться из лабиринта и ускользнуть от Минотавра. Опьяненный счастливым избавлением и

ощущением полета, Икар поднимался выше и выше, пока солнце не растопило воск и он, упав, не разбился насмерть.

Авторитетное мнение:

> «Государи и республики должны удовольствоваться победой, ибо, когда они стремятся к большему, то, как правило, проигрывают».

Никколо Макиавелли (1469-1527)

> ПОРЯДОК ВЕДЕНИЯ ПЕРЕКРЕСТНОГО ОПРОСА
>
> Всегда при ведении перекрестного опроса наиболее важно умение остановиться сразу же, как было достигнуто важное признание или получен удовлетворяющий вас ответ. Ничто не может быть важнее того, чтобы закончить опрос свидетеля на триумфальной ноте. Весьма многим юристам удается поймать свидетеля на серьезных противоречиях и нестыковках; но, не довольствуясь этим, они продолжают задавать вопросы до тех пор, пока удачное впечатление, произведенное на присяжных, совершенно не теряется.

Фрэнсис Веллман, «Искусство перекрестного опроса», 1903

> ЗАНОСЧИВЫЙ ПЕТУХ
>
> Дрались два петуха у навозной кучи. У одного петуха было силы больше, он забил другого и прогнал его от навозной кучи. Все куры сошлись вкруг петуха и стали хвалить его. Петух хотел, чтобы и на другом дворе узнали про его силу и славу. Он взлетел на сарай, забил крыльями и запел громко: «Смотрите все на меня, я петуха побил! Нет ни у одного петуха на свете такой силы». Не успел пропеть, летит орел, сбил петуха, схватил в когти и унес в свое гнездо.

Лев Толстой (1828-1910)

Закон 48
Обрети неопределенность формы

Формулировка закона

Обретая конкретную форму, имея наглядные планы, вы открываете себя для нападения. Вместо того чтобы принять форму, которую смогут атаковать ваши враги, приспосабливайтесь и будьте в постоянном движении. Примите тот факт, что нет ничего определенного и не существует установленных навсегда законов. Лучший способ защитить себя — быть текучим и бесформенным, как вода; никогда не ставьте на стабильность или длительный порядок. Все изменяется.

Ключи к власти

Человек — существо, которое отличается тем, что постоянно создает формы. Нуждаясь в прямом выражении своих чувств, Он придает им форму посредством языка или принятых в обществе ритуалов. Мы не можем передать друг другу свои чувства, если не облечем их в определенную форму.

Формы, которые мы создаем, постоянно меняются — влияет мода, стиль, все человеческие проявления, выражающие настроение времени. Мы постоянно изменяем формы, унаследованные от предыдущих поколений, и эти перемены являются приметой жизни и жизнеспособности. В действительности вещи, которые не меняются, застывшие формы, кажутся нам ликом самой смерти, и мы разрушаем их.

Власть имущие — это часто люди, в юности проявившие большой творческий потенциал, позволивший им выразить что-то новое через новые формы. Общество дарует им власть, потому что оно жаждет такой новизны, ценит ее и вознаграждает за нее. Проблемы появляются позже, когда со временем люди становятся консервативными и косными. Они более не грезят о создании новых форм, их индивидуальность устоялась, они закоснели в своих привычках, и эта ригидность делает их легкодоступной мишенью.

Власть процветает, пока может гибко менять формы. Быть лишенным определенной формы не означает быть аморфным, бесформенным — формой обладает все, этого невозможно избежать. Отсутствие у власти определенной формы означает, что она, подобно воде или ртути, может принимать очертания всего, что ее окружает. Постоянно изменяясь, она всегда остается непредсказуемой.

Первое психологическое требование — научиться ничего не принимать близко к сердцу. Ни в коем случае не вставайте в оборонительную позицию. Этим вы выдаете свои переживания, эмоции, демаскируете форму. Противник понимает, что задел вас за живое, нашел ахиллесову пяту, а стало быть, будет снова и снова наносить удары в то же место. Поэтому превратите свое лицо в невыразительную маску, которая будет бесить и запутывать ваших коллег и соперников.

Одним из мастеров этой техники был барон Джеймс Ротшильд. Германский еврей в Париже, в стране, которую всегда отличала неприязнь к иностранцам, Ротшильд никакие выпады не принимал на свой счет или, во всяком случае, никогда не показывал, что задет ими. Он к тому же легко приспосабливался и к любой политической ситуации. Ротшильд принимал их все одинаково — и растворялся. В то время как он приспосабливался и благоденствовал, никогда не открываясь до конца, другие богатейшие семьи лишались своих состояний в периоды переворотов и неожиданных зигзагов фортуны. Они хватались за прошлое, рабски завися от старых, закосневших форм.

Становясь старше, вам следует все меньше держаться за прошлое. Не теряйте гибкости — иначе закоснеете и будете выглядеть как древняя окаменелость.

Ни в коем случае не забывайте, что текучесть форм — это стратегическая позиция. Она дает вам пространство для создания тактических сюрпризов. Пока ваши противники бьются, пытаясь разгадать ваш следующий ход, они неизбежно выдают собственные замыслы, что ставит их в невыгодное положение. Текучесть форм помогает вам удерживать инициативу, опережать неприятеля, которому остается только запоздало реагировать на ваши действия. Она путает планы врага, тормозит и срывает действия его разведывательной и шпионской сети. Помните: постоянное изменение формы — это инструмент. Не смешивайте ее с желанием плыть в общем потоке, применяясь к вкусам большинства, или с религиозной покорностью перипетиям судьбы. Вы пользуетесь этим инструментом не для достижения внутренней гармонии и мира в душе, а для усиления своей власти.

Наконец, последнее. Научиться приспосабливаться к изменяющимся обстоятельствам означает, помимо прочего, научиться смотреть на жизнь собственными глазами, самостоятельно оценивать происходящее и отказываться от подсказок, которые люди услужливо подбрасывают на вашем пути. Это значит, что вы решительно должны отбросить законы, чтимые окружающими, и книги, которые они пишут, чтобы подсказать вам, что делать, а также мудрые советы старших. Слишком почтительное отношение к мудрости других чревато умалением вашей собственной. Будьте безжалостны к прошлому, особенно к своему собственному, и откажитесь от уважения к философиям, навязываемым вам извне.

Образ: Меркурий. Крылатый вестник, бог коммерции, покровитель воров, жуликов, всех тех, кто быстр и увертлив. В день, когда Меркурий родился, он изобрел лиру. К вечеру того же дня украл коров Аполлона. Он передвигался по всему миру, принимая самые разные обличья. Подобно ртути, жидкому металлу, который во многих языках носит его имя, он олицетворяет неуловимое, ускользающее — власть непостоянства формы.

Авторитетное мнение:

> «Следовательно, идеальная цель при создании армии — прийти к отсутствию формы. Победа в войне не повторяется из раза в раз, но бесконечно меняет свою форму… Вооруженные силы не имеют постоянной структуры, как нет постоянных очертаний у воды: способность добиться победы, изменяясь и применяясь к противнику, называется гением».

Сунь-цзы (VI-V век до н.э.)

> Мудрый никогда не стремится ни следовать путями древних, ни устанавливать какие-то жесткие нормы для всех времен, но изучает вещи своего века и готовится иметь дело с ними.
>
> Был человек в царстве Сун, который обрабатывал поле, на котором стояло дерево. Однажды заяц, который несся со всех ног, налетел с разбегу на дерево, сломал шею и умер. С тех пор человек отложил свой плуг и стал ждать у дерева, что еще один заяц наскочит на него. Он не дождался второго зайца и стал посмешищем для всех жителей Сун. Если предположить, что кто-то хочет править людьми нынешнего века по законам древних царей, то можно сказать, что он поступит в точности, как человек, что ждал у дерева.

Хан Фэй-цзы, китайский философ, III век до н. э

> В боевых искусствах важно, чтобы стратегия была непостижима и непредсказуема, чтобы форма была скрыта, а движения — неожиданны, так чтобы было невозможно встретить их во всеоружии. Что помогает хорошему военачальнику добиться верной победы? Непостижимая мудрость и образ действий, при котором не остается следов. Только в того, у кого нет формы, невозможно попасть. Мудрые скрываются за необъяснимостью; они постоянно изменяются, так что их пути невозможно пересечь.

«Книга гуайских мастеров», Китай, II век до н.э.

Искусство обольщения

Предисловие

Все кругом все время пытаются на нас воздействовать. Нас постоянно наставляют и учат, как следует поступать, но мы всякий раз отвергаем эти попытки, сопротивляемся доводам, встречаем аргументы в штыки. Но рано или поздно наступает такой момент, когда все меняется и человек начинает действовать иначе. Это происходит, когда мы влюбляемся. Мы словно попадаем под власть волшебных чар. В обычное время наша голова занята собственными заботами, теперь же ее переполняют мысли о возлюбленном. Мы становимся эмоциональными, утрачиваем здравомыслие, делаем глупости, каких раньше ни за что бы не натворили. Если это состояние затягивается, внутри нас что-то надламывается: мы, в конце концов, уступаем, подчиняемся воле любимого человека, а заодно и собственному желанию обладать им.

Обольстители в полной мере осознают, что в такие минуты капитуляции они получают головокружительную власть, Они копаются в душах влюбленных людей, изучают психологические аспекты этих процессов: что будит воображение, откуда берется обаяние? Руководствуясь инстинктом или набираясь опыта, они учатся искусству сознательно и направленно вызывать в людях состояние влюбленности. Все великие обольстители знают: куда важнее вызвать влюбленность, чем похоть. Влюбленный чувствителен, уязвим, легко поддается обману (латинское слово seductio — «обольстить» — буквально означает «ввести в заблуждение, сбить с пути»). Человека, находящегося во власти похоти, труднее контролировать, и к тому же, получив удовлетворение, он без сожаления покинет вас. Обольстители действуют неспешно, они околдовывают, опутывают свою жертву узами любви, добиваясь того, что физическая близость лишь сильнее порабощает ее. Вызвать влюбленность, а затем покорить — это модель, общая для всех типов обольщения: сексуального, социального, политического. Влюбленный просто вынужден капитулировать.

Бесполезно восставать против этой силы, внушать себе, что вы не испытываете к этому никакого интереса, что это безнравственно или некрасиво. Чем сильнее пытаетесь вы противиться соблазну обольщения — как идее, как форме власти, — тем больше он вас захватывает. Причина проста: почти всем нам приходилось хоть раз почувствовать власть над теми, кто в нас влюблялся. Наши поступки, жесты, произносимые нами

слова — все кажется прекрасным влюбленному в нас человеку. Возможно, мы и сами-то не вполне понимаем, как и почему это происходит, но ощущение власти проникает в нас, подобно сладкой отраве. Оно придает нам уверенности, а она в свою очередь добавляет обольстительности. Каждому, наверное, знакомы дни особого воодушевления, подъема, когда окружающие лучше понимают нас, поддаются нашему влиянию. Такие мгновения власти мимолетны, но они навсегда врезаются в память яркими воспоминаниями. Нам хочется их вернуть. Поэтому люди не в силах устоять перед зовом Сирены, и ничто в современном мире не приносит большей власти, чем умение быть обольстительным. Чтобы приобрести над людьми власть такого рода, совсем не обязательно кардинально менять свой характер или заниматься совершенствованием внешнего облика. Обольщение — игра, построенная на психологии, а не на красоте, и практически каждый из нас способен овладеть ею наилучшим образом. Все, что для этого требуется, — взглянуть на мир другими глазами, глазами обольстителя.

Обольстители не погружены в себя. Их взгляд направлен вовне, а не вовнутрь. При встрече с кем-либо их первое устремление — заглянуть в самое нутро этого человека, примерить на себя его кожу, увидеть мир его глазами. Погруженность в себя есть признак неуверенности, а неуверенность антиобольстительна. У каждого есть комплексы, но обольстителям удается справиться со своими. В те минуты, когда их одолевают сомнения, они не уходят в себя, а сливаются с миром. Это придает им жизнелюбия, и нам хочется находиться рядом с такими людьми. Умение влезть в чужую шкуру, вообразить себя другим позволяет обольстителям собрать ценную информацию, понять, что волнует этого человека, от чего он теряет способность здраво рассуждать, как можно заманить его в ловушку.

Обольстители — поставщики удовольствия. В детстве мы проводим значительную часть жизни в играх и развлечениях. У взрослых впоследствии нередко возникает ощущение, что их изгнали из этого рая: они лишены радости, задавлены грузом забот. Обольститель знает, что людям в жизни недостает удовольствия, радости — сами себе они помочь не в состоянии, далее друзьям или любовникам не под силу удовлетворить эту потребность в полной мере. Именно поэтому невозможно устоять перед тем, кто входит в нашу жизнь и предлагает приключения и романтику.

Для обольстителя жизнь видится театром, все люди для него — актеры. Большинству кажется, что их роль в жизни ограничена узкими рамками, и сознание невозможности изменить что-либо делает человека

несчастным. Обольстители, напротив, многолики, они могут становиться кем угодно и играть любые роли. Вот эта свобода, телесная и душевная подвижность и привлекает в них.

«Искусство обольщения» призвано снабдить вас оружием обаяния и шарма, благодаря которому люди будут с радостью подчиняться вам, не отдавая себе отчета в том, что происходит и почему.

Всякое обольщение включает два компонента, каждый из которых следует глубоко проанализировать и понять: первый — вы сами и то обольстительное, что имеется в вас; второй — ваша жертва и действия, предпринимаемые для того, чтобы сломить ее сопротивление и добиться капитуляции. И то и другое в равной мере валено. Если вы начнете действовать, не задумываясь о том, какие именно стороны вашей личности привлекательны для окружающих, из вас выйдет обольститель механический, неискренний и негибкий. Если же вы будете опираться только на себя, не учитывая характерологических особенностей партнера, то наделаете грубых ошибок и тем самым ограничите свои возможности.

Поэтому книга «Искусство обольщения» состоит их двух разделов. Первый раздел, «Портрет обольстителя», описывает девять типов обольстителей. Исследуя их, вы сможете определить, к какому типу относитесь, ведь именно ваша личность будет служить основным строительным материалом любого обольщения. Второй раздел, «Процесс обольщения», включает двадцать четыре главы с описанием основных стратегических ходов обольщения. Эти главы расскажут вам о том, как очаровывать, как сломить сопротивление, как придать обольщению живость и силу и склонить жертву к капитуляции.

Углубившись в страницы этой книги, позвольте повествованию захватить вас, уступите ему, откройте навстречу свой ум, откинув предвзятость и предубежденность. Постепенно вы ощутите, как сладкая отрава медленно просачивается сквозь вашу кожу. Шаг за шагом, постигая это искусство, вы научитесь быть зорким, видеть обольщение во всем, включая строй собственных мыслей, и отныне это будет определять ваше восприятие мира.

> Величайшая добродетель — потребность безоглядно поддаться соблазну.
>
> *Натали Барни*

Кто из моих земляков не учился любовной науке,
Тот мою книгу прочти и, научась, полюби.
Знанье ведет корабли, направляя и весла и парус,
Знанье правит коней, знанью покорен Амур.

Овидий, «Наука любви»

Что бы ни делалось из любви, это всегда происходит по ту сторону добра и зла.

Фридрих Ницше, «По ту сторону добра и зла»

Что хорошо? — Все, что повышает в человеке чувство власти, волю к власти, самую власть.

Что дурно? — Все, что происходит из слабости.

Что есть счастье? — Чувство растущей власти, чувство преодолеваемого противодействия.

Фридрих Ницше, «Антихрист» Пер. В. А. Флеровой

Сочетание двух этих элементов, очарования и уступки, жизненно важно, таким образом, для той любви, которую мы обсуждаем… Любовь и представляет собой уступку, обусловленную очарованием.

Хосе Ортега-и-Гассет, «О любви»

Будь уверен в одном: нет женщин, тебе недоступных!
Ты только сеть распахни — каждая будет твоей!
Смолкнут скорее весной соловьи, а летом цикады,
А меналийские псы зайцев пугаться начнут,
Нежели женщина станет противиться ласке мужчины,-
Как ни твердит «не хочу», скоро захочет, как все.

Овидий, «Наука любви». Пер. М. Гаспарова

В любви требуется одаренность неизмеримо большая, чем для командования армиями.

Нинон де Ланкло

Часть первая
Типы обольстителей

Все мы наделены властью привлекательности — способностью притягивать к себе людей, порабощать их и делать своими невольниками. Далеко не каждый из нас, однако, осведомлен об этом своем внутреннем потенциале, напротив, мы воспринимаем привлекательность как некую почти мистическую черту, которую лишь немногие избранные получают от рождения и овладеть которой большинству не суждено. А ведь для того, чтобы осознать свои возможности, требуется немногое — нужно лишь понять, что именно в человеческой личности вызывает естественное восхищение у людей, а затем разбудить, разработать эти дремлющие в нас качества.

Обольщение, если оно успешно, очень редко начинается с настоящих интриг и хитроумных уловок. Такие действия наверняка показались бы подозрительными. Успешное обольщение начинается с индивидуальных свойств вашей личности, с вашей способности излучать нечто, что привлекает к себе людей и пробуждает столь сильные чувства, что люди теряют над собой контроль. Загипнотизированные вашей обольстительной личностью, ваши жертвы уже не заметят последующих ваших манипуляций. Бот теперь закрутить и соблазнить их будет проще простого.

В мире существует девять типов обольстителей. Каждому из них свойственны особые черты, заложенные в глубине натуры и придающие привлекательность. Сирены обладают бьющей через край сексуальной энергией и знают, как этим пользоваться. Повесы с жадностью тянутся к противоположному полу, и их ненасытность заразительна. Идеальные Возлюбленные наделены чувством прекрасного и применяют его в романтической любви. Денди любят поиграть со своим имиджем, создавая притягательный, вызывающе двойственный образ. Естественные непредсказуемы и открыты. Кокетки самодостаточны, пленительно холодны и равнодушны. Чаровники хотят доставлять удовольствие и умеют это делать — они суть существа социальные. Харизматиков отличает необычная уверенность в себе. Звезды — эфирные создания, окутанные тайной. Главы этого раздела введут вас в мир каждого из девяти перечисленных типов. По крайней мере, одна из глав затронет в вас струну, и в описываемом типе вы узнаете частицу самого себя. Эта глава станет ключевой, на нее вы будете опираться, чтобы развить в себе

привлекательность. Определив, какой именно тип обольстителя в вас преобладает от природы, не пускайте дело на самотек. Начинайте развивать эти естественные качества, овладевайте искусством, способным принести вам безграничную власть.

Сирена

Часто мужчина втайне тяготится навязанной ему социальной ролью, которая обязывает его всегда владеть собой, быть ответственным, рациональным. Сирена — наивысшее воплощение мужских фантазий, ведь она предлагает полное освобождение от всех и всяческих ограничений в его жизни. Ее облик, как правило, подчеркнуто ярок, а то и преувеличенно сексуален. В ее присутствии мужчина ощущает себя так, словно его перенесли в мир чистого наслаждения. Она опасна, и, энергично преследуя ее, мужчина может потерять над собой контроль, а именно этого ему втайне и хочется. Сирена — это мираж; она манит мужчин, используя для этого особый облик и манеру держаться, которые тщательно культивирует. В нашем мире, где женщины по большей части слишком скованны, чтобы создавать подобный имидж, вы сможете научиться брать под контроль либидо мужчины, если станете воплощением его фантазий.

Ключи к портрету

Сирена — наиболее древний тип обольстителя из всех описываемых. Ее прототип — богиня Афродита, но не воображайте, что эта фигура целиком принадлежит прошлому, что все это лишь легенда и история: нет, и сейчас она олицетворяет самые яркие мужские фантазии о суперсексуальной, уверенной в себе, притягательной женщине, сулящей бесконечные наслаждения и в то же время слегка опасной. В наши дни эта фантазия особо актуальна, она так и манит, так и притягивает мужскую душу. Оно и понятно — ведь современный мужчина живет в мире, который более, чем когда бы то ни было, ограничивает и подавляет его агрессивные инстинкты, все делает безопасным и пресным, этот мир почти не оставляет ему шансов на риск и приключения. В прошлом у мужчины были какие-то клапаны; чтобы выпускать пары — войны мореплавание, политические

интриги. Что же касается секса то в прошлом куртизанки и содержанки были тем социальным институтом, который предоставлял мужчине и выбор, и возможность удовлетворить насущную потребность приударить за женщиной, ощутить атмосферу флирта. Ныне же, не имея выхода, нерастраченная энергия мужчины обращается внутрь, гложет его, становится все более неуловимой, вытесняется из сознания. Случается ведь, что сильный владеющий собой мужчина вдруг совершает совершенно безрассудные поступки: например, заводит любовную интрижку в самый неподходящий момент просто ради того, чтобы пощекотать себе нервы ради опасности как таковой. Безрассудство порой бывает неодолимо обольстительным, а для мужчин, что так стремятся продемонстрировать свое здравомыслие, это верно даже в большей степени.

Если говорить о силе обольщения, то Сирене тут нет равных. Она взывает к основным, самым глубинным человеческим чувствам, и если сыграет свою роль должным образом, то может превратить мужчину, в других обстоятельствах рассудительного и отвечающего за свои действия, в мальчишку или покорного раба.

Прежде всего, Сирена должна выделяться среди прочих женщин. По природе своей она — редкость, миф, одна-единственная, это награда, за которую стоит побороться с другим мужчиной. Крайне важен внешний облик, ибо в первую очередь Сирена представляет собой не что иное, как зрелище для созерцания. Облик, для которого характерны подчеркнутые, порой шаржированные женственность и сексуальность, позволит вам без труда выделиться из общего ряда поскольку большинству женщин для создания такого образа недостает уверенности в себе.

После того как Сирена станет особняком от прочих дочерей Евы, ей следует позаботиться и о двух других необходимых и важнейших качествах: во-первых, об умении побудить мужчину очертя голову погнаться следом и, во-вторых, о привкусе опасности. Опасность на удивление обольстительна. Заставить мужчину ходить за вами как тень сравнительно несложно: сексуальная внешность позволит этого добиться без труда. Но при этом вы ни в коем случае не должны походить на куртизанку или доступную женщину, которых мужчина преследует лишь затем, чтобы, получив свое, тут же потерять к ним всякий интерес и забыть об их существовании. Вы же, напротив, должны казаться неуловимой, ускользающей — фантазией, претворившейся в реальность. Чем усерднее мужчина вас преследует, тем тверже верит, что действует по собственной инициативе.

Для вас не составит труда дать понять, что с вами связана какая-то

опасность, а это оттеняет другие свойства, присущие Сирене. Сирены часто фантастически безрассудны, и это уже само по себе неотразимо для мужчин, уставших от собственной рассудительности и предсказуемости. Элемент боязни тоже принципиально важен: удерживая мужчину на должном расстоянии, вы тем самым вызываете почтительное к себе отношение. Поддерживайте в нем этот страх внезапными переменами настроения, выводите его из равновесия, время от времени устрашая раздражительностью и капризами.

Для Сирены важнее всего телесное, плотское — именно в этом кроется основной инструмент ее власти. Ароматы духов, преувеличенная женственность, добиться которой помогает косметика или изысканно обольстительная манера одеваться, — все эти возбудители потому так безотказно и действуют на мужчин, что не несут смысловой нагрузки. Они настолько опережают все остальное, что воздействуют в обход рассудка, а эффект сходен с тем, как влияет приманка на животное или мулета тореадора на быка. Особенности внешности истинной Сирены часто ошибочно принимают за физическую красоту, в частности красоту лица. Но для Сирены красивое лицо вовсе не является непременным атрибутом, скорее оно создает ощущение чрезмерной отстраненности и холодности. Сирене подобает вызывать неясное томление, а лучший способ этого добиться — создать обобщенный образ, одновременно соблазнительный и чарующий. Речь пойдет не о какой-то одной конкретной черте, а о сочетании характерных свойств.

Голос. Очевидно, это самое главное, что подтверждается и легендой. Голос Сирены воздействует мгновенно и отличается невероятной гипнотической силой. Сирена должна обладать вкрадчивым голосом лишь с легким намеком на эротизм, воздействующим скорее на подсознание. Сирена ни в коем случае не должна тараторить, говорить быстро, агрессивно или на высоких нотах. Речь ее спокойна, неторопliва, всегда такова, словно Сирена не до конца проснулась или еще нежится в постели.

Тело и украшения. Если голос может убаюкивать, то тело и его украшения призваны ослеплять. Именно одеяния помогают Сирене выглядеть как настоящая богиня.

Основное, что следует учесть: пусть ваш вид ослепляет блеском и великолепием, но при этом он должен оставаться гармоничным, чтобы никакое роскошное убранство не отвлекало внимания от вас. Облик должен быть полным, ярким, олицетворенной фантазией. К украшениям прибегают, чтобы очаровать и вскружить голову. С помощью нарядов Сирена может придать себе и некоторую сексуальность, достаточно явную,

но не кричащую, а скорее пикантную. С этим связана и традиция обнажаться частично, приоткрывая лишь небольшой участок тела, но так, чтобы это возбуждало и будило воображение.

Движение и манеры. Сирена движется неторопливо, с изяществом. Точно выверенные жесты, движения для нее важны не менее, чем голос: они намекают на что-то волнующее, они способны вызвать влечение, обходясь при этом без нежелательной определенности. Сирена кажется томной, расслабленной, словно только и делает, что кружится в вихре любви и удовольствий. Жестам присуща определенная двойственность, предполагающая смесь невинности и эротизма, словно она не осознает, какое впечатление производит.

Символ: Вода. Песнь Сирены певуча, мелодична и притягательна, сама же она непостоянная и хваткая. Подобно морю, Сирена притягивает вас, обещая бесконечные приключения и бездну удовольствия. Забывая и прошлое, и будущее, мужчины устремляются за ней в морские просторы и гибнут в пучине.

> Прежде всего, ты сирен повстречаешь, которые пеньем всех обольщают людей, какой бы ни встретился с ними… Звонкою песнью своею его очаруют сирены, сидя на мягком лугу. Вокруг же огромные тлеют груды костей человечьих, обтянутых сморщенной кожей.

Цирцея Одиссею, «Одиссея», песнь XII Пер. В. Вересаева

> Что нас пленяет? Убор и наряд, позолота, каменья;
> Женщина в зрелище их — самая малая часть.
> Впору бывает спросить, а что ты, собственно, любишь?
> Так нам отводит глаза видом богатства Амур.

Овидий, «Лекарство от любви» Пер. М. Гаспарова

> Очарование ее [Клеопатры] было неодолимым, и была притягательность в ее облике и голосе, а также и в примечательной силе ее характера, силе, сквозившей в каждом ее слове, каждом поступке и пленявшей всех, кто с ней общался. Просто слышать звук ее голоса уже было наслаждением — используя его как музыкальный инструмент со многими регистрами, она легко переходила с одного языка на другой.

Плутарх, «Основатели Рима»

Повеса

Женщина никогда не чувствует себя в достаточной мере желанной и любимой, Она нуждается в постоянном внимании, а мужчина так невнимателен и нечуток. Фигура Повесы — стержневая женская фантазия: если уж такой желает женщину (неважно, что это мгновение может быть совсем кратким), то ради нее готов отправиться на край света. Он может оказаться вероломным изменником, бесчестным и безнравственным, но все это лишь добавляет ему привлекательности. В отличие от обычного, осмотрительного представителя сильной половины человечества Повеса необуздан, несдержан, весь во власти своего чувства — и это восхитительно! В его скверной репутации таится дополнительная приманка: неспроста столько женщин уже пали его жертвами — должна же быть этому причина. Женщины любят ушами, а Повеса — мастер обольстительных речей. Возбудите в женщине скрытые, подавляемые желания, применив коктейль Повесы — гремучую смесь риска и наслаждения.

Ключи к портрету

Поначалу кажется странным, что женщине может понравиться заведомо нечестный человек, к тому же и не помышляющий о браке. Но отчего-то на протяжении всей истории, во всех цивилизациях именно этот тип мужчины пользовался поистине фатальным успехом. Повеса предлагает женщинам то, что воспрещают им нормы, принятые в обществе: безоглядное чистое наслаждение, восхитительную, щекочущую нервы игру с огнем. Общество привычно видит в женщине мягкую и нежную цивилизующую силу, от нее требуют преданности и верности на всю жизнь. Но на поверку брак и любовные отношения часто несут не романтику и преданность, а тягостную рутину и необходимость влачить дни рядом с невнимательным, оскорбительно пренебрегающим тобой партнером. В такой ситуации навязываемая роль верной супруги угнетает, заставляет чувствовать себя глубоко униженной. Женщине остается только терпеть, и мечтать о встрече с идеальным мужчиной, который отдал бы ей

себя полностью, жил бы для нее, даже если это будет продолжаться недолго.

Основное требование к играющему роль Повесы — умение преодолеть собственную скованность и заразить женщину своей пылкостью, привести ее чувства в такое состояние, когда прошлое и будущее утрачивают значение.

Повесу ни в коем случае не беспокоит и не останавливает сопротивление женщины, как и любая другая преграда на пути — будь то муж или какое-то вещественное препятствие. Сопротивление лишь пришпоривает его желание, воспламеняя его еще сильнее. Помните: если вы не встречаете на своем пути сопротивления или препятствий, вам надлежит их создать. Никакое обольщение без этого немыслимо.

Экстремизм Повесы неразрывно связан с ощущением чего-то опасного, запретного, далее с намеком на жестокость. Точно так же, как мужчина становится жертвой Сирены из-за желания освободиться от мужской ответственности, женщина уступает Повесе из-за своего стремления стать свободной от оков добродетели и приличий. И в самом деле, частенько именно самые добродетельные женщины беззаветно влюбляются в Повес.

Среди наиболее обольстительных качеств Повесы — то, что он возбуждает у женщин стремление повлиять на него и изменить. Не теряйтесь и используйте эту склонность по максимуму. Когда вас ловят с поличным и обвиняют в беспутстве, валите всё на свою слабость — расскажите, что мечтаете стать другим и что исправиться самостоятельно, без посторонней помощи вам не под силу. Если женщины так и падают к вашим ногам, что вы можете с этим поделать? Это не они жертвы, а вы, это вы нуждаетесь в помощи. Ваши собеседницы ухватятся за такую возможность обеими руками — женщины на удивление снисходительны к Повесе, такому милому и симпатичному. За стремлением исправить его скрывается истинная природа их желания, тайного трепета, который они испытывают в его присутствии. Тот факт, что Повеса безоглядно предан женщинам, хотя и на свой особенный манер, делает его в свою очередь привлекательным и обольстительным для них.

И последнее: самый главный капитал Повесы — его репутация. Ни в коем случае не пытайтесь сгладить или умалить свою скверную славу — у окружающих не должно сложиться впечатления, будто вы оправдываетесь. Напротив, лелейте свое дурное имя, подчеркивайте его. Ведь именно оно и привлекает к вам женщин. В вопросах репутации не полагайтесь на случай или на слухи, это ваше детище, вы должны потрудиться над ним, довести

до совершенства и, преисполнившись творческой гордости, выставлять на суд публики.

Символ: Огонь. Повеса сам пылает желанием и воспламеняет им ту женщину, которую стремится обольстить. Он неумерен, необуздан и опасен. Повесе может грозить преисподняя, и все же окружающие его языки пламени делают его неотразимым в глазах многих женщин.

> Среди многочисленных и разнообразных подходов к женщинам, применяемых Дон Жуаном, стоит выделить мотив не знающего поражений героя, поскольку он иллюстрирует любопытные перемены в восприятии. Дон Жуан стал неотразимым в глазах женщин только после наступления эпохи романтизма, и я склонен полагать, что таким его сделали именно особенности женского воображения. В те времена, когда женщины возвысили голос, пытаясь отстоять свои права и даже, пожалуй, начинали доминировать в литературе, фигура Дон Жуана претерпела изменения, став скорее женским, нежели мужским идеалом… Дон Жуан отныне становится воплощением мечты замужней женщины об идеальном любовнике, непостоянном, страстном, дерзком. Он дарит ей один, но незабываемый миг, то чувственное блаженство, которого зачастую не приходится ждать от законного супруга, уверенного, что мужчине положено быть грубым, а женщине — думать только о душе. Мало кто из мужчин мечтает стать роковым Дон Жуаном; повстречать его — мечта многих женщин.

Оскар Манделл, «Легенда о Дон Жуане», «Театр Дон Жуана»

> Но в таком случае, что же это за сила, посредством которой соблазняет Дон Жуан? Это желание, энергия чувственного влечения. В каждой женщине его влечет к себе весь женский пол в целом. Отсвет этой исполинской страсти озаряет и облагораживает ту, которую он возжелал, заставляет ее вспыхнуть и засиять одухотворенной красотой. Подобно тому как неистовый пыл энтузиаста способен зажечь и пленить даже случайных слушателей, так и Дон Жуан в каком-то смысле преображает каждую девушку.

Серен Кьеркегор, «Или/или»

Идеальный возлюбленный

Многим в юности свойственно предаваться мечтаниям, которые с годами разбиваются вдребезги или просто блекнут. Всё приносит разочарование: люди, события, реальность, неспособная соответствовать юношеским идеалам. Идеальные Возлюбленные расцветают на разбитых мечтах, превратившихся в иллюзию всей жизни. Вы мечтаете о романтике? приключениях? возвышенном духовном общении? Идеальные Возлюбленные воспроизводят ваши фантазии. Он или она — мастер своего дела, они артистично сотворяют ту иллюзию, которая требуется вам, идеализируют ваш портрет. В мире разочарований, низости и подлости вы обретете безграничную власть над сердцами, если пойдете по пути Идеального Возлюбленного.

Ключи к портрету

Каждый из нас сохраняет в душе идеал, образ того человека, каким вы хотели бы стать сами или каким хотели бы видеть своего спутника. Этот идеал складывается еще в годы юности — как тяга к тому, чего не хватает в нашей жизни, грусть о том, чего не дали нам окружающие, и о том, чего мы не смогли дать сами себе. В тех из нас, кто рос в уюте и покое, пробуждаются бунтарский дух и мечты о приключениях. Если лее при этом опасность нас страшит, мы невольно тянемся к людям, привычным к риску. А может быть, наш идеал куда как возвышенней: мы хотели бы стать более благородными, творческими, добрыми, чем получается на деле. Идеал, к которому мы стремимся, — это то, чего нам недостает в самих себе. Идеал может быть погребен под многочисленными разочарованиями, но не исчезает, а поблескивает где-то в глубине в ожидании той минуты, когда сможет засверкать в полную силу. Если нам кажется, что мы встретили человека, наделенного этими идеальными качествами или способного возродить их в нас, мы влюбляемся. Это и есть реакция на появление Идеальных Возлюбленных. Тонко настроившись на то, чего вам или в вас недостает, они отражают ваш идеал, а остальное вы делаете сами, проецируя на них свои затаенные желания и чаяния.

Воплощением Идеального Возлюбленного в двадцатые годы прошлого столетия был Рудольфе Валентино — или, по крайней мере, тот образ,

который он создал в своих фильмах. Что бы он ни делал, его подарки, цветы, то, как он танцевал, его манера протягивать женщине руку — все говорило об исключительном внимании к деталям, которые подчеркивали, насколько он поглощен мыслями о своей любимой. Образ, созданный им, был образом мужчины, не жалеющего времени на ухаживание, превращающего его в особый эстетический опыт. Мужчины ненавидели Валентино, так как женщины отныне требовали, чтобы они соответствовали этому образцу терпения и внимательности. Ибо ничто так не привлекает женщину, как терпение и внимание к ее прихотям и капризам. Благодаря этому можно добиться, что любая интрижка станет походить на возвышенный красивый роман. Могущество Валентино, особенно в наши дни, заключается в том, что подобные ему кавалеры встречаются крайне редко. Искусство играть на возвышенных идеалах женщин почти утрачено, и это придает ему особенную притягательность.

Если для женщин Идеальным Возлюбленным веками остается рыцарь, то мужчины склонны идеализировать собирательный образ мадонны/блудницы — женщины, сочетающей чувственность с одухотворенностью и невинностью, хотя бы напускной. Все дело здесь в двойственности, в сочетании очевидной восприимчивости к плотским радостям с невинным, одухотворенным видом, чувствительностью и поэтичностью. Смесь низкого и возвышенного куда как обольстительна.

Если Идеальные Возлюбленные мастерски обольщают людей, обращаясь к возвышенным представлениям, утраченным детским и юношеским идеалам, то политики успешно применяют тот же принцип в массовом масштабе, например, по отношению к электорату. Именно это проделывал с американцами Джон Ф. Кеннеди, самым откровенным образом создавая вокруг себя ауру Камелота. Само слово «Камелот» по отношению к президентскому правлению Кеннеди стали употреблять только после его смерти, однако он вполне осознанно создавал романтический имидж, делая упор на свою молодость и внешнюю привлекательность, и этот образ работал в полную силу до самого конца. Кеннеди вел и более тонкую игру, апеллируя к характерным для Америки образам величия и утраченных идеалов. Люди буквально влюблялись в него и его образ.

Политики-обольстители добиваются власти, обращаясь к прошлому нации и страны, вновь вытаскивая на поверхность некогда отвергнутые или забытые образы и идеалы. Им нужен только символ, реальное возрождение былой реальности их нисколько не интересует. Они довольствуются тем, чтобы разбудить добрые чувства и, следовательно, обеспечить себе

высокий рейтинг.

Помните: многие люди внутренне ощущают себя более значительными, чем показывают миру. Их переполняют неосуществленные замыслы, они могли бы стать художниками, мыслителями, вождями, духовными лидерами, но мир сломил их, не дав возможности проявить таланты. В этом заключается ключ к их обольщению, причем такому, которое можно поддерживать в течение весьма долгого времени. Идеальные Возлюбленные знают толк в этих чарах. Взывая исключительно к чувственности людей по примеру многих обольстителей-дилетантов, вы только заслужите презрение за то, что играете на их низменных инстинктах. Но обратитесь к скрытым, лучшим сторонам человеческой натуры — и люди даже не заметят, что их обманывают. Помогите им почувствовать себя возвышенными, благородными, одухотворенными — и ваша власть над ними будет безграничной.

Символ: Художник-портретист. Под его взглядом все ваши физические несовершенства исчезают. Он выявляет таящиеся в вас благородные качества, заключает вас в рамку мифа, изображает вас подобным божеству, наделяет бессмертием. А в награду за свою способность творить подобные иллюзии он наделяется колоссальной властью.

> Женщины во все эти времена служили зеркалом, обладающим магической и восхитительной способностью так отражать облик мужчины, что тот казался вдвое крупнее, нежели в действительности.
>
> *Вирджиния Вулф*

> Когда ранним утром наступает пора расставанья, мужчина должен вести себя красиво. Полный сожаленья, он медлит подняться с любовного ложа. Дама торопит его уйти: «Уже белый день. Ах — ах, нас увидят!» Мужчина тяжело вздыхает. О, как бы он был счастлив, если б утро никогда не пришло! Сидя на постели, он не спешит натянуть на себя шаровары, но, склонившись к своей подруге, шепчет ей на ушко то, что не успел сказать ночью. Как будто у него ничего другого и в мыслях нет, а, смотришь, тем временем он незаметно завязал на себе пояс. Потом он приподнимает верхнюю часть решетчатого окна и вместе с подругой идет к двустворчатой двери. «Как томительно

будет тянуться день!» — говорит он даме и тихо выскальзывает из дома, а она провожает его долгим взглядом, но даже самый миг разлуки останется у нее в сердце как чудесное воспоминание.

А ведь случается, иной любовник вскакивает утром как ужаленный. Поднимая шумную возню, суетливо стягивает поясом шаровары, закатывает рукава кафтана, с громким шуршанием прячет что-то за пазухой, тщательно завязывает на себе верхнюю опояску — поистине начинаешь его ненавидеть.

Сэй-Сёнагон, «Записки у изголовья». Пер. В. Марковой

Денди

Большинство людей ощущают себя зажатыми в тиски навязанных извне ограниченных ролей, исполнения которых ожидает от нас окружающий мир. Поэтому нас так тянет к другим, более гибким, раскрепощенными неоднозначным, чем мы сами, — к тем, кто способен самостоятельно слепить собственную личность. Денди пробуждают в нас интерес тем, что, не подпадая ни под одну из категорий, наводят на размышления о той свободе, которой мы желали бы и для себя. Они забавляются игрой с женским и мужским началом в себе; они сами лепят свой внешний облик, всегда необычный и блистательный; они таинственны и неуловимы. Кроме того, они пробуждают у обоих полов, тягу к самолюбованию: для женщин они психологически женщины, для мужчин — мужчины. Денди покоряют, соблазняют и обольщают людей в массовых масштабах. Используйте власть Денди, сотворите неясный, манящий образ, пробуждающий скрытые, подавленные желания!

Ключи к портрету

Многие наши современники воображают, что сексуальная свобода — прерогатива нашего времени, что в последние годы всё изменилось, неважно, в лучшую или худшую сторону. Вообще-то это иллюзия: если почитать исторические труды, то взору откроются периоды такой разнузданности (Римская империя, Англия конца семнадцатого века, «плавучий мир» Японии восемнадцатого столетия), какая нам даже и не снилась. Социальные роли полов, конечно, меняются в наши дни, но такое

бывало и прежде. Общество пребывает в состоянии непрерывного движения, но кое-что при этом остается неизменным, а именно: в огромном большийстве своем люди принимают то, что считается нормальным (что бы это ни было) для данного времени. Они смиряются, играют отведенные им роли. Конформизм неистребим, поскольку люди суть существа общественные, постоянно подражающие друг другу. Денди существовали во все эпохи, во всех культурах, и повсюду, где бы они ни появлялись, они процветают благодаря тому самому конформизму — роли, которую играет большинство. Денди демонстрируют и подчеркивают свое истинное и радикальное отличие от других, отличие во внешнем облике, в манере держаться. Поскольку мы с вами в массе своей подавлены и скованы отсутствием свободы, нас тянет к тем, кто подвижнее нас и кто щеголяет своей инакостью, выставляя ее напоказ.

Денди способны быть обольстителями в социальной сфере ничуть не в меньшей степени, чем в любовной. Вокруг них собираются люди, их стилю с удовольствием подражают, придворные или толпа с готовностью влюбляются в них. Примеряя на себя этот тип, не забывайте, что Денди по натуре — редкий и прекрасный цветок. Выделиться из толпы следует таким образом, чтобы это было одновременно и шокирующим, и эстетичным, но ни в коем случае не вульгарным, прокладывайте оригинальный путь в новом направлении и оставайтесь величественно безразличными к исканиям и действиям всех прочих. Большинство людей страдают от неуверенности, они непременно заинтересуются тем, что вы делаете и на что способны, мало-помалу вами начнут восхищаться, подражать, и всё благодаря тому, что вы выражаете себя с такой непоколебимой уверенностью.

Традиционно Денди выделялись благодаря особой манере одеваться, и им, надо сказать, удается создать собственный, неповторимый стиль. Бо Браммел, самый знаменитый из всех Денди, часами просиживал у зеркала, занимаясь своим туалетом; особенно серьезное внимание он уделял галстуку — благодаря неподражаемой манере завязывать узел галстука он и прославился в Англии начала девятнадцатого столетия. Однако стиль Денди не может и не должен быть излишне очевидным, бросаться в глаза. Денди достаточно тонки и умны, они никогда не прилагают чрезмерных усилий к тому, чтобы нравиться или нет, — люди сами тянутся к ним. Человек, одетый кричаще, вызывающе, лишен воображения и вкуса. Денди намекают на свою оригинальность легкими штрихами, но эти штрихи безошибочно свидетельствуют об их эксцентричности и презрении к приличиям: зеленый бархатный костюм Оскара Уайльда, серебряные

парики Энди Уорхола. Точно так же поступает и Денди-женщина. Она может, например, носить мужскую одежду, но, не имитируя ее в точности — одним-двумя штрихами в костюме она способна выделить, подчеркнуть свою оригинальность, как это делала Жорж Санд. Когда она прогуливалась по Парижу в шляпе с непомерно высокой тульей и в сапогах для верховой езды, встречные невольно провожали ее взглядами.

Помните, необходимо всегда иметь ориентир, точку отсчета. Если ваш внешний облик и стиль вовсе ни на что не похожи, то в глазах людей вы будете выглядеть в лучшем случае самодовольным хлыщом, жаждущим внимания, в худшем — «малость того». Вместо этого создайте ощущение собственного стиля, собственной моды, изменяя и приспосабливая уже имеющиеся известные стили, — и вы сами станете объектом подражания. Делайте это с умом — и в подражателях не будет недостатка.

Нонконформизм Денди, однако, простирается далеко за пределы внешних проявлений. Отношение к жизни — вот что выделяет его среди прочих; усвойте такое отношение — и вас окружит толпа последователей.

Денди крайне, подчеркнуто надменны. Они совершенно не интересуются мнением других людей, никогда не стараются понравиться. Дерзость Денди нацелена на социум и представляет собой пощечину общественным устоям. Многие испытывают подавленность из-за того, что являются заложниками принятых норм, которые требуют от них вежливости и благопристойности. Такие люди приходят в восторг от общения с личностью, которая, не задумываясь, плюет на все приличия.

Денди — истинные мастера искусства жить. Они живут ради удовольствия, а не ради труда, они окружают себя красивыми, изящными вещами, едят и пьют с тем же смаком, который демонстрируют и в своей одежде. Ключ в том, чтобы все рассматривать под углом эстетического выбора. Благодаря вашей способности рассеивать скуку, превращая жизнь в искусство, ваше общество будут ценить чрезвычайно высоко. Противоположный пол — неизведанная страна, о которой нам мало что известно, это волнует нас и создает естественное притяжение полов. Но одновременно это — источник раздражения и неудовлетворенности. Мужчинам непонятен ход мысли у женщин, и, наоборот, при этом каждый пол старается навязать другому собственные правила игры. Денди, возможно, никогда не угодничают, но именно в этой области им удается угодить: демонстрируя некоторые психологические черты противоположного пола, они взывают к нашему врожденному нарциссизму. Этот тип ментального трансвестизма — способность глубоко проникнуть в психологию представителей другого пола, усвоить их образ мыслей,

отразить как в зеркале их вкусы и отношение к миру — может быть ключевым элементом в обольщении. Таким образом можно заворожить жертву, повергнуть ее в гипнотический транс.

Женственный Денди (несколько двойственный мужчина) завлекает женщин, точно зная, чего они хотят, он такой привычный, готовый угодить, такой обходительный! Отражая как в зеркале женскую психологию, он может демонстрировать внимание к собственной внешности, чувствительность к мелочам, легкое кокетство, но в сочетании с намеком на мужскую жестокость. Женщины не чужды самолюбования, они легко попадают в плен обаяния собственного пола. Мужчина, показывающий, что обладает женским шармом, завораживает и обезоруживает их, так что они остаются беззащитными перед грубым мужским напором.

Мужеподобной Денди (слегка двойственной женщине) удается вывернуть наизнанку привычную схему мужского превосходства в делах любви и обольщения.

Внешняя независимость мужчины, его настроенность на разрыв часто, кажется, дает ему главенство в отношениях с женщиной. Женщина, полная чистой женственности, пробуждает желание, но бессильна, если мужчина теряет к ней интерес; с другой стороны, женщина, мужеподобная во всем, просто не возбудит желания. Следуя путем мужеподобной Денди, можно, однако, полностью обезоружить мужчину. Никогда не предавайтесь ему целиком, оставаясь страстной, всегда демонстрируйте независимость и самодостаточность. Можете завести роман с другим или хотя бы позвольте мужчине думать, что вы это сделали. Покажите, что у вас имеются заботы поважнее, чем отношения с жертвой, например ваша работа. Мужчины не понимают, как сражаться с женщиной, которая направляет на них их же собственное оружие, они заинтригованы, взволнованны — и обезоружены.

Согласно Фрейду, человеческое либидо изначально бисексуально — для большинства людей представители их собственного пола хотя бы в какой-то мере привлекательны, но социальные запреты и ограничения (в разных культурах и в разные исторические периоды они отличаются) заставляют их подавлять эти импульсы. Денди позволяют высвободить их.

Не позволяйте сбить себя с толку тому внешнему, поверхностному осуждению, которое может вызвать ваша поза Денди. Общество может открыто демонстрировать свое неприятие двуполости (тем более что в христианской теологии двуполым часто представляют Сатану), но под этим кроется любование — ведь самое обольстительное зачастую загоняется в самую глубь. Научитесь игривому дендизму — и вы станете магнитом для темных, неосознанных чаяний людей.

Ключ к такого рода власти — двойственность. В обществе, где всем и каждому отведены вполне определенные роли, отказ подчиняться стандарту — любому стандарту — вызывает невольный интерес. Нужно лишь быть одновременно женственным и мужественным, дерзким и очаровательным, нежным и неистовым. Пусть окружающие заботятся о том, чтобы быть социально приемлемыми, соответствовать всяческим нормам: таких, как эти типы, — десяток на дюжину, они заурядны, а вы — совсем другое дело — ведь вы вот-вот обретете такую власть, какая им и не снилась.

Символ: Орхидея. Ее форма и цвет странным образом ассоциируются с обоими полами, ее аромат — сладковатый запах распада; это тропический цветок зла, нежный и утонченный. Орхидея ценится за свою исключительность, она не похожа ни на один из прочих цветов.

> Эта царственность, придающая ему [денди] поистине королевское достоинство, перенята у женщин — для последних она естественна, присуща им от природы. Кое в чем, что касается женских повадок и манеры держаться, денди их даже превосходит. И такая узурпация женственности заставляет самих же женщин восхищаться… В денди есть что-то противоестественное, какая-то двуполость, и именно этому он обязан своей безмерной обольстительностью.

ЖюльЛеметр, «Современники»

> Я — женщина. Каждый художник — женщина и должен понимать других женщин. Гомосексуалисты не способны стать истинными художниками, потому что им нравятся мужчины, а поскольку они сами, будучи художниками, являются женщинами, следовательно, их извращение возвращает их к нормальности.

Пабло Пикассо

> Неразумно также сводить дендизм к преувеличенному пристрастию к нарядам и внешней элегантности. Для истинного Денди все эти материальные атрибуты — лишь символ аристократического превосходства его духа… Что же это за страсть, которая, став доктриной, снискала таких властных последователей, что это за неписаное установление, породившее

> столь надменную касту? Прежде всего то непреодолимое тяготение к оригинальности, доводящее человека до крайнего предела принятых условностей. Это нечто вроде культа собственной личности, способного возобладать… даже над тем, что именуется иллюзией. Это горделивое удовольствие удивлять, никогда не выказывая удивления.

Шарль Бодлер, «Денди» (Из статьи «Поэт современной жизни») Пер. Н. Столяровой, Л. Липман

Естественный

Детство — это золотой век, который все мы, сознательно или бессознательно, пытаемся воссоздать. Естественный человек воплощает те качества детства, о которых тоскует наша душа, — непосредственность, искренность, безыскусностъ. Нам так хорошо и просто в присутствии Естественных людей, их игривый, беспечный дух берет в плен, унося назад в те золотые денечки. Естественные люди обращают слабость в добродетель, их суждения вызывают у нас сочувствие, нам хочется защищать их и помогать им. Есть в этом много настоящего, действительно детского, но в значительной степени мы имеем дело с хитростью, осознанным маневром, цель которого — обольщение. Усвоив роль Естественного человека, вы сможете нейтрализовать понятную подозрительность окружающих и покорить их своей милой прелестью.

Психологический портрет

Дети далеко не так бесхитростны, как нам обычно представляется. Они страдают от чувства беспомощности и с самого раннего возраста инстинктивно полагаются на силу своего природного обаяния, чтобы компенсировать свою слабость. Они быстро постигают правила игры: естественная наивность ребенка так убедительна, что способна в одно мгновение повлиять на родителей, заставить их выполнить его желание. Так почему бы не использовать это еще и еще раз, теперь уже умышленно, чтобы добиться своего. Если уж уязвимость и беззащитность так привлекательны для взрослых, стало быть, можно применять их для

достижения своих целей.

Ребенок представляет тот мир, из которого мы были изгнаны навечно. Взрослая жизнь полна скуки и компромиссов, вот мы и лелеем иллюзорное представление о детстве, своего рода золотом веке, несмотря на то, что в действительности для многих из нас детство было временем непонимания и боли. Нельзя, однако, отрицать, что у детства были кое-какие приятные стороны, да и само отношение к жизни было легким. При встрече с обаятельным и милым ребенком мы ощущаем своего рода ностальгию: вспоминаем собственное золотое детство и те качества, которые с тех пор были утрачены и которые так хотелось бы вернуть. Общество милого дитяти дарит нам ощущение, что какая-то частичка утраченного детства возвратилась к нам.

Обольстители из рода Естественных — это люди, которым каким-то образом удалось сохранить некоторые детские черты, обычно безвозвратно выбиваемые взрослением. Эти люди столь же обаятельны, как дети, и нам кажется удивительным, чудесным, что им удалось сберечь в себе эти черты. Разумеется, они не буквально копируют детей во всем, в этом случае они были бы несносны или заслуживали бы жалости. Скорее речь идет о духе детства, который они сохранили. Но не воображайте, что эта детскость есть нечто и впрямь естественное, неподконтрольное им. Естественные обольстители рано узнают высокую цену сохранения какого-либо качества и ту обольстительную силу, которая в нем заключена, они бережно культивируют те детские черты, которые им удалось сохранить, в точности так же, как дитя учится играть на своем природном обаянии. Это и есть самое главное. В вашей власти поступать так же, потому что в каждом из нас глубоко таится дитя, чертенок, который просится наружу.

Познакомимся с различными типами Естественных — взрослых. Не забывайте, что величайшие обольстители — Естественные — часто сочетают в себе несколько этих качеств.

Невинный. Взрослый Естественный не так уж невинен: невозможно вырасти в этом мире, сохранив полную невинность. Однако Естественные изо всех сил стараются сохранить наивный вид, и им удается создать иллюзию невинности. Они преувеличивают свою слабость, чтобы вызвать ответное сочувствие. Они ведут себя так, словно до сих пор видят мир сквозь розовые очки детства, что кажется взрослым умилительно-забавным. По большей части это вполне осознанно надетая маска. Но для того, чтобы добиться успеха, Естественным необходимо, чтобы все в их поведении казалось естественным, выглядело так, словно все происходит само, без всяких усилий с их стороны, — если станет заметно, что они

стараются быть наивными, они будут выглядеть жалко, и все труды пойдут насмарку. Научитесь имитировать любую слабость или изъян.

Шалун. Проказливые дети обладают бесстрашием, которое мы, взрослые, давно утратили. Это так, потому что они не видят возможных последствий своих поступков — того, что можно обидеть, задеть кого-то или причинить вред самому себе, например, поранившись. Шалуны дерзки, беспечны, их легкомыслие заразительно. Втайне мы им немного завидуем: нам хотелось бы побыть такими же непослушными.

Взрослые шалуны обаятельны, они сразу обращают на себя внимание, так как разительно отличаются от всех нас. Подобные глотку свежего воздуха в нашем осмотрительном мире, они и сами дышат полной грудью, их неуемная проказливость кажется безудержной и потому естественной. Если вы беретесь играть эту роль, придется забыть о постоянной боязни обидеть окружающих — ведь вы так милы и непосредственны, что вам все сойдет с рук: вас обязательно простят, просто не смогут не простить. Только ни в коем случае не оправдывайтесь, не просите извинения, не опускайте голову с виноватым видом — это мигом разрушит очарование.

Вундеркинд. Вундеркинд, или чудо-ребенок, обладает каким-либо особым, непостижимым талантом в музыке, математике, шахматах или спорте. Когда видишь этих детей за теми занятиями, в которых проявляется их одаренность, нередко возникает впечатление, что успех дается им без малейших усилий. Если это творцы — художники или музыканты, как, скажем, Моцарт, — их произведения, кажется, изливаются на бумагу или холст сами собой, благодаря некоему врожденному дару, который и позволяет им творить, не задумываясь. Те из них, что одарены физически, наделены необычной энергией, сноровкой и непосредственностью. В обоих случаях дети производят впечатление одаренных не по годам. Это вызывает в нас восхищение.

Чудо-взрослые порой — бывшие вундеркинды, которым удалось, хотя такое случается нечасто, сохранить свою детскую импульсивность и способность импровизировать. Чтобы изображать чудо, необходимо действительно обладать каким-то талантом, уметь делать что-то, что в вашем исполнении будет выглядеть легким и естественным, да еще сочетать это со способностью к импровизации. Если на самом деле ваше умение требует тренировки и работы, придется скрывать это от окружающих — всё должно выглядеть так, словно дается вам без усилий. Чем лучше вам удастся скрыть работу до седьмого пота, тем естественнее и обольстительнее вы будете выглядеть.

Беспечные влюбленные. По мере того как люди становятся старше,

они учатся защищаться от болезненных переживаний, наращивая скорлупу и укрываясь за ней. Цена такой защиты — то, что люди становятся жесткими, негибкими — как физически, так и духовно. Дети же от природы не защищены, открыты опыту, и эта восприимчивость необыкновенно обаятельна. В присутствии детей мы сами становимся мягче, их открытость заразительна. Поэтому нам так приятно находиться рядом с ними.

С беспечными влюбленными как-то так случилось, что у них не вырос «защитный панцирь», они сохранили в себе жизнерадостную открытость и детскость. Беспечный влюбленный снижает закомплексованность своего объекта, а это в обольщении дорогого стоит. Будьте открытыми влиянию окружающих, и они с радостью откроются в ответ, попав под воздействие ваших чар.

Символ: Ягненок. Он такой мягкий, подкупающе милый. Двух дней от роду ягненок уже может грациозно скакать, а через неделю играет в «делай, как я». В его слабости заключена часть обаяния. Ягненок совершенно невинен, и столь же невинно наше желание обладать им — так бы его и скушали.

> Мужчина впервые знакомится с женщиной и поражен ее безобразием; вскоре, если она непритязательна, общее выражение ее лица заставляет его забыть о недостатках ее черт, он находит ее привлекательной, и ему приходит в голову, что ее можно полюбить; неделю спустя он уже питает надежды; неделю спустя их у него отнимают; неделю спустя он безумствует.

Стендаль, «О любви» Пер. М. Левберг, П. Губера

> Давно минувшие времена обладают странной, порой необъяснимой притягательностью для человека, они сильнейшим образом воздействуют на воображение. Если люди не удовлетворены своим нынешним положением — а это бывает нередко, — они обращаются к прошлому в надежде, что им вот-вот удастся доказать истинность вечной мечты о золотом веке. Вероятно, они все еще находятся во власти очарования детства, которое не вполне безупречная память рисует им как время непреходящего блаженства.

Зигмунд Фрейд

Кокетка

Способность оттягивать удовольствие свидетельствует о том, что обольститель виртуозно владеет своим искусством, ведь, заставляя жертву томиться в ожидании, он прочно удерживает ее в своей власти. Кокетки — великие мастера этой игры, заключающейся в «перетягивании каната» между надеждой и разочарованием. Они предлагают жертве приманку, суля награду в виде надежды, на плотские удовольствия, счастье, славу, власть; все это, однако, оказывается слишком труднодостижимым, но все же это лишь придает их жертвам сил и энергии, чтобы гнаться за ускользающей мечтой. Кокетки кажутся абсолютно самодостаточными — они держатся так, словно хотят сказать: мы в вас не нуждаемся, но их нарциссическое самолюбование только добавляет им притягательности. Вы стремитесь одержать верх в этой игре, но карты-то сдают они! Стратегия Кокетки заключается в том, чтобы никогда не давать полного удовлетворения. Подражайте Кокетке, чередуя жар с холодностью, и те, кого вы хотите обольстить, падут к вашим ногам.

Ключи к портрету

Принято считать, что Кокетки — изощренные мучительницы, насмешницы, виртуозно умеющие возбуждать желание своим вызывающим внешним обликом или поведением. Но в действительности суть Кокетки иная: это умение захватывать людей в эмоциональный плен и затем подолгу удерживать в своих коготках, дразня их и удовлетворяя желания лишь частично. Эта способность ставит Кокеток в ряд наиболее сильных и удачливых обольстителей.

Чтобы понять природу странной власти Кокетки, необходимо прежде уяснить для себя одно важнейшее свойство, присущее любви и желанию: чем более открыто вы кого-то преследуете, тем выше вероятность того, что вы его отпугнете, заставите убегать. Чрезмерное внимание может заинтересовать, польстить, но ненадолго, очень быстро оно надоедает, а в конечном итоге способно вызвать испуг и даже отвращение, За вниманием начинают угадываться слабость и униженность — сочетание, что и говорить, не очень-то соблазнительное. Как часто мы совершаем одну и ту

же ошибку, полагая, что лучше все время держаться рядом, что постоянная близость служит своего рода страховкой. Что же касается Кокеток, то им от природы дано понимать во всех тонкостях динамику человеческих взаимоотношений. Они виртуозно определяют момент, когда лучше исчезнуть, разыгрывают холодность, удаляются на время, дабы вывести жертву из равновесия, ошеломить ее, запутать. Такие исчезновения придают им таинственность, и мы достраиваем их образ в голове. Добрая порция разлуки влияет и на наши чувства: вместо того чтобы почувствовать гнев, мы ощущаем неуверенность и незащищенность. А вдруг мы ей совсем не нравимся, а что, если она потеряла к нам интерес? И как только на кону оказывается наше тщеславие, мы бросаемся вдогонку за Кокеткой, чтобы только убедиться, что она нас не бросила, что мы по-прежнему ей хоть сколько-нибудь нужны. Помните: сущность Кокетки не в насмешках и искушениях, но в умении отступить, сделать шаг назад. Это их ключ к порабощению жертвы.

Кокетка эмоционально не заинтересована ни в ком, она самодостаточна. И это делает ее поразительно притягательной. Способность высоко ценить себя крайне важна в обольщении. Низкая самооценка отпугивает, уверенность в себе притягивает. Чем меньше интереса к окружающим вы демонстрируете, тем сильнее у них тяга к вам. Осознайте, насколько это валено, и всегда руководствуйтесь этим правилом — так вам будет проще справляться со своей собственной неуверенностью.

Кокетка должна, прежде всего, уметь вызвать радостный восторг у своего объекта, проявив к нему благосклонное внимание. Магнитом могут послужить сексуальность, известность, да все что угодно. В то лее время Кокетка посылает и противоположные сигналы, что вызывает у жертвы противоречивые реакции, заставляя ее беспокоиться и путаться.

Успех кокетства зависит от того, удастся ли нащупать ту схему, по которой вы будете воздействовать на объект, выводя его из равновесия. Стратегия эта действует безотказно. Раз испытав удовольствие, мы стремимся его повторить. Кокетка лее доставляет нам удовольствие, а потом лишает его.

Кокетки никогда не страдают от ревности — это не вписывалось бы в образ абсолютной самодостаточности. Однако они в совершенстве владеют искусством возбуждать ревность: уделяя внимание третьей стороне, создавая любовный треугольник, они показывают своей жертве, что, возможно, утратили к ней интерес. Сама схема треугольника весьма важна для обольщения, как в социальном, так и в эротическом контексте. Не забывайте, что необходимо сохранять дистанцию как эмоционально, так и

физически. Это позволит вам смеяться к плакать по команде, набраться уверенности в себе и равнодушия к окружающим, а научившись этому, вы сможете свободно играть на чувствах людей, как на пианино.

Символ: Тень. Ее невозможно ухватить. Вы гонитесь за своей тенью, а она ускользает; повернитесь к ней спиной — и она тут же последует за вами. Это еще и темная сторона личности, то, что делает ее загадочной. После того как нам дарят наслаждение, тень разлуки заставляет нас тосковать и жаждать ее возвращения, подобно тому, как тучи заставляют нас ждать, когда выглянет солнце.

> Можно взяться за дело, но при этом вести себя так холодно и снисходительно, чтобы нельзя было не заметить, что вы взялись за него не ради того, чтобы им [пациентам] угодить. Поставьте себе за правило не заискивать перед теми, кто ничего не дает, а хочет только побольше получить от нас. Мы можем дождаться, пока они не упадут перед нами на колени с мольбой, пусть даже ждать придется очень долго.

Зигмунд Фрейд, из письма к ученику. Цит. по кн.: Пол Розен, «Фрейд и его последователи»

> Рассеянность, отказ от приглашения на обед, нечаянная, ненарочитая резкость приносят больше пользы, чем вся косметика и все красивые наряды мира.

Марсель Пруст

> Женщины [нарциссистки] удостаиваются величайшего восхищения мужчин…Очарование ребенка в огромной степени коренится в его самолюбовании, самодостаточности и недоступности, точно так же, как очарование некоторых животных, игнорирующих нас, скажем, кошек…Мы будто завидуем их способности оставаться в блаженно-счастливом умонастроении — недосягаемая либидо — позиция, которой сами мы лишены со времен грехопадения.

Зигмунд Фрейд

Чаровник

Очарование — это обольщение, к которому не примешивается секс. Чаровники — превосходные манипуляторы, но свою сноровку они умело маскируют, создавая ощущение комфорта и удовольствия. Их метод прост: они отвлекают внимание от самих себя, помещая в центр свою жертву. Они понимают вас, как никто, они чувствуют вашу боль, они проникаются вашим настроением. В присутствии Чаровника вы приободряетесь, начинаете лучше относиться к себе. Чаровники не ссорятся, не спорят, не жалуются и не докучают — что может быть обольстительнее? Вы привыкаете к тому, что вас балуют, потворствуют вашим слабостям. Незаметно они добиваются того, что вы начинаете зависеть от них, а их власть растет. Овладейте волшебным искусством Чаровника, целя в наипервейшие людские слабости: тщеславие и самолюбие.

Искусство очаровывать

Сексуальность крайне разрушительна. Из-за комплексов и эмоций, вызываемых ею, порой обрываются отношения, которые в ином случае вполне могли бы перейти в глубокие и длительные. Но Чаровник и здесь выходит из положения, его метод состоит в том, чтобы восполнить некоторые, наиболее привлекательные стороны сексуальности — лестное внимание, возрастающую самооценку, ухаживание, понимание (реальное или кажущееся), — но исключить собственно секс. Не то чтобы Чаровник подавлял или отвергал сексуальность, дело обстоит совсем иначе: за каждым его движением угадывается сексуальная игра, возможность. Очарование подразумевает легкий сексуальный флер, без него оно не могло бы существовать. Но это, однако, не акцентируется, если только секс не служит приманкой.

Слова «очарование», «чары» связаны в нашем представлении с магическими заклинаниями. Чаровник в полной мере оправдывает эти ассоциации, он наделен какой-то непостижимой способностью завладеть вниманием окружающих настолько, что люди теряют способность рассуждать здраво. А секрет этого заключается в том, чтобы воздействовать на те точки, которые хуже всего удается контролировать: на человеческое эго, тщеславие, самолюбие. Бенджамин Дизраэли советовал: «Рассказывайте собеседнику о нем самом, и он будет слушать вас часами». Такая линия поведения ни в коем случае не должна бросаться в глаза: без

деликатности и такта нет Чаровника. Итак, объекту не следует видеть уловки Чаровника, у него не должно быть никаких подозрений, он просто купается во внимании, возможно, даже избыточном. Чаровник подобен мощному лучу света, который не направлен прямо на объект, не бьет в глаза, а обволакивает приятным мерцающим сиянием.

Ниже перечислим законы очарования.

Сделай свой объект центром внимания. Чаровники сливаются с фоном, в центре их внимания находятся их объекты. Чтобы стать Чаровником, необходимо научиться слушать и наблюдать. Дайте своим объектам выговориться — при этом они наиболее полно раскрываются. По мере того как вы больше узнаете о них, вы получаете возможность применить индивидуальный подход, обращаясь к их желаниям и потребностям, тщательно подгоняя свои комплименты к их комплексам. Дайте им почувствовать себя звездами, и они не смогут долго обходиться без вас, попадут в зависимость, которая со временем будет возрастать.

Стань источником удовольствия. Мало кому интересно вникать в чужие проблемы. Выслушивайте жалобы своих объектов и, что еще важнее, старайтесь отвлечь их от невзгод, делая для них что-то приятное. (Проделывайте это достаточно часто, и они будут околдованы вами.) Беззаботность и веселье всегда привлекательнее, чем серьезность и критический настрой.

Преврати антагонизм в гармонию. Ни в коем случае не допускайте антагонизма, способного устоять перед вашим очарованием; столкнувшись с агрессивными противниками, отступайте — пусть себе тешатся, одерживают свои маленькие победы. Уступки и умение прощать обезоружат ваших потенциальных недругов. Ни в коем случае не критикуйте людей открыто — всё равно никто не изменится добровольно под воздействием критики, ваши обличения только вызовут у них тревогу и враждебность. Внедряйте свои идеи исподволь, внушайте их незаметно.

Усыпляй ощущением беззаботности и уюта. Очарование сродни уловке гипнотизера с раскачивающимися, как маятник, часами: чем больше расслабился объект, тем легче подчинить его или ее своей воле. Ключ к тому, чтобы дать жертве почувствовать себя комфортно, — эмоционально сродниться с нею, проникнуться ее настроением. Людям свойственно самолюбование, поэтому их тянет к тем, кто на них похож. Покажите, что вы разделяете их ценности и вкусы, симпатизируете их умонастроениям, и они окажутся в плену ваших чар.

Демонстрируй спокойствие и самообладание в нас испытаний. Напасти и бедствия, собственно говоря, как нельзя лучше подходят для

того, чтобы пустить в ход весь арсенал очарования. Внешняя сдержанность и стойкость в годину бедствий успокаивают людей. Не выказывайте гнева, дурного настроения или мстительности — любые разрушительные эмоции настораживают.

Стань нужным. Если обставить это с достаточной тонкостью, ваша способность изменять к лучшему жизнь окружающих сделает вас просто неотразимым. Здесь пригодится ваша общительность: создайте широкую сеть связей и знакомств, что позволит вам связывать людей друг с другом. Благодаря этому у окружающих будет складываться впечатление, что не кто иной, как вы, облегчаете им жизнь. А против этого мало кто может устоять. Ключ в данном случае — доводить начатое до конца, ведь очень многие обещают золотые горы — хорошую работу, полезное знакомство, важную услугу. Однако именно способность подкрепить обещания реальным действием выделит вас в глазах окружающих и заставит вами восхищаться.

Символ: Зеркало. Ваше поведение, ваш настрой — зеркало для окружающих. Глядя на вас, они видят самих себя: свои ценности, вкусы, даже свои изъяны. Их роман длиной в целую жизнь — роман с собственным отражением — уютный и убаюкивающий, только подкормите его. Они никогда не заметят того, кто стоит позади зеркала.

> Речь, захватывающая слушателей и срывающая аплодисменты, часто не приносит плодов просто потому, что всем понятно, что ее задача — убеждать. Люди, обсуждающие что-то и приходящие к согласию, добиваются успеха благодаря интонациям голоса, которые они перенимают у собеседника, взглядам, а не только содержанию и смыслу слов. Правы те, кто называет хорошего собеседника волшебником в сомом прямом смысле этого слова.

Постав Тард, «Мнение и толпа» Цит по кн.: Серж Московичи, «Век толпы»

> Ветку нагни, и нагнется она, если гнуть терпеливо;
> Если же с силой нажать, то переломится сук.
> Будь терпелив, по теченью плыви через всякую реку,
> Ибо пустой это труд — против течения плыть.
> Будь терпелив, и ты усмиришь и тигрицу и львицу,
> И неповадливый бык шею нагнет под ярмо…
> Я говорю: будь уступчив! Уступки приносят победу.

Овидий, «Наукалюбви» Пер. М. Гаспарова

> Знаете, что такое шарм: это способность получить положительный ответ, не задав ни одного конкретного вопроса.

Альбер Камю

> Птиц привлекает манок, подражающий их песне, а людей — слова, которые более всего согласуются с их собственным мнением.

Сэмюэль Батлер

Харизматик

Харизма — это некая таинственная сила, вызывающая у нас восторженное почитание. Происходит она из какого-либо внутреннего качества — уверенности, сексуальной энергии, целеустремленности, — отсутствующего, но желанного для большинства людей. Эта сила присутствует явно, она выплескивается через край, пронизывает все существо Харизматиков, придавая им вид исключительных, высших существ и заставляя нас воображать, что за ними стоит больше, чем видно глазу, что они боги, святые, звезды. Харизматики могут научиться усиливать свою харизму с помощью пронизывающего взгляда, пылких речей, загадочного вида. Они способны повести за собой огромные массы людей. Научитесь создавать иллюзию харизмы, излучая энергию и оставаясь при этом отстраненным и невозмутимым.

Харизма и обольщение

Харизма — это обольщение в массовом масштабе. Харизматические лидеры заставляют толпы людей влюбляться в себя, а затем ведут их за собой. Влюбить в себя народ несложно, при этом используется тот же сценарий, что и в случае обольщения одной жертвы. Харизматики обладают определенными, чрезвычайно привлекательными качествами и

эксплуатируют их. Таким качеством может стать их вера в себя, решительность или мудрость. Источник этих свойств они сохраняют в тайне, не объясняя, откуда черпают свою уверенность или смелость, зато ощутить их может каждый. Харизматик просто излучает их, как бы не отдавая себе в этом отчета. Лицо у Харизматика обычно живое, полное энергии и страсти, у него вид влюбленного, что всегда крайне привлекательно. Мы с радостью следуем за Харизма-тиком, потому что нам нравится быть ведомыми, в особенности теми, кто обещает приключения или процветание, Мы растворяемся, теряем себя, становимся эмоционально зависимыми от них, чувствуем, как вера в них придает нам жизни — словом, влюбляемся.

Харизма играет на подавленной сексуальности, однако изначально это слово относится совсем не к области эротики, а к религии, и религия по сей день глубоко укоренена в современной харизме.

Тысячи лет назад люди верили в различных богов и духов, но мало кто мог сказать, что видел чудо, физическое проявление божественной мощи. Однако встречались люди, которых, по всей видимости, посещал дух божества — они говорили на неведомых языках, впадали в экстатическое исступление, рассказывали о невероятных видениях — словом, выделялись из общей массы как редкие избранники богов. Такой человек, жрец или пророк, приобретал огромную власть над прочими. Практически все крупнейшие религии были основаны Харизматиками — людьми, отмеченными печатью Бога, в которых зримо проявлялись признаки Божьей милости.

Сегодня, однако, чуть ли не о каждом ярком человеке, из тех, кто, входя в комнату, сразу привлекает к себе внимание, принято говорить, что у него есть харизма. Но даже у этих современных и не всегда достойных претендентов можно обнаружить следы настоящей харизмы в изначальном понимании этого слова. У них она загадочна и необъяснима, никогда не просматривается отчетливо. Но они обладают необычной уверенностью. У них есть какой-то особый дар — часто это умение гладко говорить, — выделяющий их из толпы. Они могут провидеть будущее.

Харизма должна выглядеть мистической, и все же это не означает, что вы не можете освоить пару-тройку трюков, которые усилят уже имеющуюся у вас харизму или помогут имитировать, сыграть ее. Ниже приведены основные качества, которые помогают создать иллюзию харизмы.

Если окружающие поверят, что у вас есть план действий, что вы знаете, куда надо идти, они потянутся за вами инстинктивно. Направление

движения роли не играет: подыщите благое дело, идеал и дайте понять, что не отступите от своей цели. Люди посчитают, что уверенность ваша опирается на что-то реальное.

Тайна. Тайна лежит в основе харизмы, но, помимо того, существует тайна особая — это загадочность, выраженная в сочетании несочетаемых черт. Харизматик может быть одновременно простонародным и аристократичным (Мао Цзэдун), жестоким и добрым (Петр Первый), экспансивным и хладнокровным (Шарль де Голль), близким и отстраненным (Зигмунд Фрейд). Поскольку по большей части люди вполне предсказуемы, наличие подобных противоречий неоспоримо свидетельствует о харизматичности. Они делают вас труднопостижимым, сообщают дополнительное богатство вашему характеру, вызывают у окружающих потребность обсуждать вас. Демонстрируйте свою загадочность понемногу, постепенно — и о ней заговорят. Не подпускайте людей слишком близко, держите дистанцию, в противном случае велика опасность, что вас раскусят.

Праведность. Многие из нас, чтобы выжить в этом мире, постоянно идут на компромиссы, святые и праведники этого не делают. Они на деле следуют своим идеалам, не заботясь о последствиях. Праведность наделяет харизмой.

Праведность может проявляться и в областях, весьма далеких от религии. Политики, далее такие далекие друг от друга, как Джордж Вашингтон и Ленин, приобрели репутацию почти святых тем, что, несмотря на свою власть, жили скромно и просто, применяя свои политические ценности к собственной частной жизни. После их смерти почитатели буквально обожествили обоих этих деятелей. Трудность здесь заключается в том, что необходимо иметь уже сформированные ценности — подделать эту деталь невозможно, по крайней мере, если вы не хотите навлечь на себя обвинения в шарлатанстве, которые разрушат вашу харизму всерьез и надолго. Следующий шаг — показать, сделав это по возможности умно и тонко, что ваша жизнь не расходится с вашей верой.

Красноречие. Харизматику известна власть слов. Причина проста: слова представляют собой самый быстрый способ вызвать бурю эмоций. С их помощью можно воодушевлять, волновать, пробуждать гнев, не предъявляя для этого ничего вещественного. Искусством красноречия можно овладеть. Рузвельт, по натуре сдержанный, аристократичный, сумел сделаться ярким и выразительным оратором благодаря своей медленной, почти гипнотизирующей манере говорить, великолепной образности речи и виртуозному умению использовать аллитерации и библейскую риторику.

Нередко его выступления трогали слушателей до слез. Неторопливо-размеренный, уверенный стиль зачастую оказывается более эффективным, чем эмоциональные ораторские всплески: он меньше выматывает слушателей и воздействует более тонко.

Театральность. Харизматик, личность чрезвычайно яркая, обладает неординарной, притягательной внешностью. Артистам давным-давно известны эти секреты: они умеют управлять вниманием, стоя на сцене среди множества других актеров. Как ни парадоксально это звучит, но часто зрительский интерес вызывает совсем не тот актер, который кричит громче всех или больше всех жестикулирует, а тот, который сохраняет спокойствие и излучает невозмутимость. Если слишком стараться и лезть из кожи вон, весь эффект пропадет.

Раскованность. Люди в большинстве своем задавлены комплексами, почти не имеют доступа к собственному подсознанию. Это предоставляет прекрасные возможности Харизматику: он способен стать своего рода экраном, на который окружающие проецируют собственные потаенные желания и фантазии. Для этого вам в первую очередь необходимо продемонстрировать, что вы в меньшей степени скованы, чем ваша аудитория, от вас прямо-таки исходит опасная сексуальность, у вас нет страха смерти, вы восхитительно непредсказуемы. Достаточно даже намека на эти качества, чтобы окружающие сочли вас более сильным, чем вы есть на самом деле.

Пыл. Вам необходимо во что-то верить, причем вера эта должна быть настолько сильной, чтобы ее огонь горел у вас в глазах, и она оживляла все ваши действия. Для возникновения безоглядной веры необходимы какая-то побудительная причина, что-то важное, ради чего стоит сплотиться, — своего рода крестовый поход. Выступите в роли объединяющей идеи для недовольных, покажите, что вам чужды любые сомнения, разъедающие обычных людей. Наши современники, страдая от разобщенности, испытывают непреодолимую потребность объединиться. Позвольте своей пламенной и захватывающей вере (во что — практически безразлично) дать людям то, во что и они могли бы уверовать.

Ранимость. Харизматики не скрывают своей потребности в любви и восхищении. Они открыты навстречу своей публике и действительно нуждаются в ней, подпитываясь ее энергией. Аудитория в свою очередь электризуется при виде Харизматиков. Поскольку харизма подразумевает чувства, родственные любви, вы в свою очередь должны выказать любовь к своим последователям. Представьте себе слушателей в виде собирательного образа, одного человека, которого вы хотите соблазнить, —

не может быть ничего более обольстительного для людей, чем ощущение, что в них нуждаются.

Авантюризм. Харизматики — люди неординарные. От них исходит аромат приключений и риска, весьма притягательный для тех, кому жизнь скучна. Во всех своих действиях демонстрируйте безрассудную отвагу и храбрость — пусть видят, как вы рискуете ради блага других. Демонстрируйте героизм — от этого аура сияет еще ярче. И наоборот, малейший намек на трусость безвозвратно уничтожит вашу харизму, какой бы мощной она ни была.

Магнетизм. Если какая-то физическая черта и имеет особое значение в обольщении, так это глаза. Взгляд сообщает о волнении, недоверии, тревоге, так что при этом нам не требуется ни единого слова. Поведение Харизматиков может быть взвешенным и спокойным, но глаза выдают страстность; их взгляд не отпускает, он приводит в смятение, вызывая у публики бурю эмоций, добиваясь результата без помощи слов и жестов. В глазах Харизматиков вы не прочтете испуга или замешательства.

Символ: Лампа. Невидимый глазу ток, текущий по заключенной в стеклянную колбу проволочке, накаляет ее добела, так что тепло переходит в ослепительное сияние. Мы же видим только свет. Лампа светит, прогоняя мрак и указывая путь.

> Истинная харизма, таким образом, представляет собой способность вызывать внутри себя сильнейшее воодушевление и внешне его демонстрировать; способность эта делает человека объектом пристального внимания и неосознанного подражания со стороны окружающих.

Лия Гринфилд

> Этот дьявол в человеческом обличье вызывает у меня невольное восхищение, которое не могу объяснить даже самому себе и которое достигает такой силы, что, хотя я не боюсь ни Бога, ни черта, в его присутствии с трудом сдерживаю дрожь, как ребенок. Он, кажется, способен заставить меня пройти сквозь игольное ушко и броситься в огонь.

Генерал Вандам о Наполеоне Бонапарте

> Харизму следует понимать как признание того, что есть

> некое сверхъестественное качество личности, независимо оттого, является это качество реально существующим, мнимым или предполагаемым. За харизматическим лидером, следовательно, признается право управлять людьми… на что последние соглашаются, потому как верят, что у данной личности есть это сверхъестественное качество.

Макс Вебер, «Очерки по социологии»

Звезда

Будничная жизнь невыносима, и большинство людей только и думает о том, как бы убежать в мир фантазий и грез. Звезды используют эту человеческую слабость: они выделяются среди остальных благодаря своей яркости и неповторимости, они приглашают любоваться ими. В то же время они недоступны и как будто бесплотны, держатся на расстоянии, и мы невольно фантазируем, представляя их более значительными, чем они есть на самом деле. Они напоминают мечту, и это сильнейшим образом будоражит наше подсознание, мы даже сами себе не отдаем отчет в том, сколь во многом им подражаем. Научитесь этому искусству, станьте объектом восхищения, создав образ блестящей и недоступной Звезды.

Ключи к портрету

Обольщение есть форма убеждения, которая стремится обойти сознание, обращаясь к сфере бессознательного. Причина проста: нас обступили со всех сторон, наше сознание постоянно бомбардируют бесчисленные стимулы и раздражители, специально предназначенные для, того, чтобы завладеть нашим вниманием. При этом уловки откровенно циничны, а люди, к ним прибегающие, не скрывают ни своей политической ангажированности, ни желания управлять нами настолько, что все это мало кого способно обмануть и тем более очаровать. Как следствие, мы становимся все более циничными. Попробуйте убедить в чем-то человека, взывая к его сознательности, попытайтесь прямо сказать ему, чего вы хотите, откройте все карты — и что вы получите? К вам отнесутся как к дополнительному раздражителю и постараются поскорее от вас отделаться.

Чтобы избежать подобной незавидной участи, необходимо освоить искусство намеков и тонкого внушения, научиться воздействовать на подсознание. Бессознательное особенно ярко выражается в снах, которые сложным и непостижимым образом связаны с мифом. Как часто, просыпаясь, мы не сразу возвращаемся к действительности, а еще какое-то время остаемся во власти неясных образов, пытаясь разгадать таинственное значение сна. Сны, эта смесь правдоподобного с фантастичным, преследуют, интригуют нас. В них действуют люди из повседневной жизни, да и ситуации часто бывают весьма правдоподобными, но они с восхитительной иррациональностью сталкивают реальность с причудливостью горячечного бреда.

Движения, слова, само существование людей, подобных Джону Кеннеди или Энди Уорхолу, вызывают ощущение реальности и ирреальности одновременно: мы можем сами этого не осознавать (и обычно не осознаем), но они для нас что-то вроде героев наших сновидений. Они обладают качествами, которые, подобно якорям, привязывают их к реальности — искренностью, жизнерадостностью, чувственностью, — но в то же время отстраненность, превосходство, какие-то другие, почти сюрреалистичные свойства делают их похожими на героев кинофильмов.

Люди подобного типа оказывают на окружающих гипнотическое воздействие, привораживают своим неотразимым обаянием. И неважно, касается ли дело общественной или частной жизни, они соблазняют нас, так, что мы в мечтах ими обладаем — как физически, так и психологически. Но как можем мы обладать человеком из сна, или кинозвездой, или знаменитостью вроде Энди Уорхола, даже если пути наши пересекутся? Не в силах их заполучить, мы сами становимся их пленниками — они завладевают нашими мыслями, поселяются в наших мечтах и фантазиях. Мы бессознательно подражаем им. В этом и состоит коварная власть обольстительной Звезды, власть, которую вы сможете получить, лишь сведя собственную личность к нулю, смесь реальности с ирреальным. Люди по большей части безнадежно банальны, а реальнее банальности ничего и быть не может. Вам необходимо постараться придать себе этакую сверхъестественную неуловимость. Пусть ваши слова и поступки кажутся идущими из подсознания, они могут быть даже слегка бессвязными. Вы остаетесь таинственным, время от времени приоткрываясь с неожиданной стороны, так что окружающие невольно задаются вопросом, действительно ли они знают вас так хорошо, как им казалось.

Звезда — творение современного кинематографа. Это неудивительно: кино воскрешает ассоциации со сновидениями. Кино оказалось способно породить Звезд, потому что оно приблизило актеров к нам, отделив их от собственного контекста, добилось, что их образ проникает глубоко в наше сознание. Ни в коем случае не забывайте об этом, когда станете пробовать себя в роли Звезды. Необходимо найти характерный облик или стиль, выделяющий вас из толпы. Вашему облику требуется неуловимость, даже призрачность, но ни в коем случае не рассеянный, отсутствующий вид и не холодность — в этом случае окружающие не смогут заметить и тем более запомнить вас. А ведь нужно, чтобы они видели вас в своем воображении даже тогда, когда вас не будет рядом. Во-вторых, поработайте над особым, загадочным выражением лица, пусть оно станет тем центром, из которого лучами струится звездность. Благодаря этому окружающие смогут читать на вашем лице все, что им заблагорассудится, воображая, что понимают вас, видят вашу душу насквозь. Вместо того чтобы подавать отчетливые эмоциональные сигналы, демонстрировать перепады настроения и вспышки темперамента, Звезда побуждает людей разгадывать загадки, интерпретировать неуловимое.

Звезда должна стоять особняком, а этому может способствовать некоторая театральность. Иногда, однако, можно добиться не менее сильного эффекта с помощью более легких и тонких штрихов: манеры курить сигарету, интонаций голоса, походки. Часто именно такие мелочи проникают особенно глубоко, западают людям в душу, заставляют подражать. Хотя все эти нюансы почти не регистрируются сознанием, они способны быть не менее привлекательными и запоминаться не хуже, чем необычная форма или вызывающий цвет. Подсознательно мы, непонятно почему, тянемся к безделушкам, которые не имеют ни практического применения, ни серьезного значения, но привлекают нас своим внешним видом.

Воздействие Звезд таково, что мы всеми силами стремимся узнать о них побольше. Можно возбуждать в людях любопытство, позволяя им краешком глаза заглянуть в вашу частную жизнь, давая иллюзию, что они сумели разгадать что-то в вас, в вашей личности. Пусть фантазируют, воображают.

Другой способ, к которому прибегают Звезды для обольщения, — позволить восторженным почитателям идентифицировать себя с ними. Это неизменно приводит нас в неописуемый восторг. Ключевой момент успеха в данном случае — способность воплотить целый тип, подобно тому, как Джимми Стюарт стал олицетворением типичного среднего американца, а

Гари Грант — лощеного аристократа. К вам потянутся люди вашего типа, они будут отождествлять себя с вами, разделят с вами радость и горе. Влечение должно быть неосознанным и вызываться не вашими словами, а более тонко — сходством позиции и отношения к действительности.

Вы — актер. А у самых талантливых актеров обязательно имеется внутреннее пространство; они способны лепить свой облик так, как если бы смотрели на себя со стороны. Эта внутренняя дистанция нас восхищает. Звезды относятся к самим себе легко, они вечно пребывают в работе над своим образом, подправляя, уточняя его, внося поправки, продиктованные временем. Образ, который был пленительным десять лет назад, сегодня может показаться смехотворным, если оставить его без изменений. Звезды постоянно должны подновлять свой блестящий фасад, если не хотят обрести самый страшный для них удел — забвение.

Символ: Идол. Кусок камня, которому придана форма божка, богато украшенный золотом и драгоценностями. Идолопоклонники своими взорами вдыхают жизнь в камень, приписывают ему реальную силу. Его очертания позволяют им видеть то, что они хотят увидеть, — бога, но в действительности это не более чем кусок камня. Бог существует только в воображении идолопоклонников.

> Язычники поклоняются идолам из дерева и камня; цивилизованные люди — идолам из плоти и крови.
>
> *Джордж Бернард Шоу*

> Джон Ф. Кеннеди привнес в телевидение и фотожурналистику компоненты, до тех пор свойственные больше миру кино: понятие звезды и вымышленные истории — мифы. Кеннеди, с его телегеничной внешностью, умением подать себя, масштабными фантазиями и творческим интеллектом, был уже готовой блестящей звездой экрана. Он использовал рассуждения о масс-культуре, особенно о Голливуде, и применял их новостях. Таким образом, он уподобил новости мечтам и кинофильмам — ведомству, в котором изобразительный ряд оказывается сильнее и ярче содержания, поскольку именно он отвечает самым сокровенным чаяниям зрителя… Ни разу не снявшись в настоящем фильме, но, превратив вместо этого телевидение в свой экран, он стал величайшей кинозвездой двадцатого столетия.

Джон Хеллманн, «Кеннедимания: американский миф о Дж. Ф. К.»

Часть вторая
Процесс обольщения

Для большинства из нас не секрет, что те или иные действия, совершаемые нами, способны доставить удовольствие человеку, которого мы желаем обольстить, и послужить для него соблазном. Сложность состоит в том, что мы, как правило, поглощены собой: нам весьма важно то, чего мы сами хотим от окружающих, а никак не то, чего они хотят от нас. Конечно, время от времени бывает, что мы совершаем какие-то привлекательные поступки, способствующие успеху обольщения. Но при этом нами движет либо эгоизм, либо агрессия (мы торопимся поскорее получить желаемое). Или же мы совершаем красивый поступок непреднамеренно, не подозревая об этом, а потому не можем воспользоваться последствиями этого удачного, но прошедшего мимо нашего сознания шага. В результате, сами того не замечая, мы выставляем напоказ свои слабости и недостатки, после чего у человека не остается на наш счет никаких иллюзий. Мы тщимся стать обольстителями, но хватает нас так ненадолго, что мы просто не успеваем добиться мало-мальски заметного успеха.

Между тем, полагаясь единственно на свое природное обаяние, мы никого не соблазним. Нельзя добиться успеха в обольщении и с помощью красивых и благородных поступков, совершаемых от случая к случаю. Обольщение — это процесс, требующий времени: чем больше времени вы посвятите ему, и чем медленнее будете продвигаться, тем глубже проникнетесь духом своей жертвы.

Двадцать четыре главы этого раздела книги призваны вооружить вас целой серией тактических приемов, которые помогут выйти за пределы собственной личности и так глубоко проникнуть в психологию намеченных жертв, что вы будете играть ими, как играют на музыкальном инструменте. Главы расположены, в общем-то, в произвольном порядке, однако все начинается с первого контакта и заканчивается успешным завершением операции. Эта последовательность базируется на определенных законах человеческой психологии, которые действовали и действуют во все времена. Людям свойственно погружаться в мыслях в череду своих повседневных забот и проблем. Чтобы преуспеть в обольщении, вам предстоит прежде всего усыпить их беспокойство и настроить их рассеянные умы на мысли о вас. Начальные главы помогут вам с честью

выполнить эту нелегкую задачу. Когда между людьми устанавливаются более или менее длительные отношения, партнеры узнают друг друга настолько хорошо, что их охватывает скука, и в отношениях намечается застой. Это — вполне естественная реакция. Тайна для обольщения — настоящий эликсир жизни, и вам придется поддерживать атмосферу таинственности, без конца удивлять жертву, волновать ее, готовить сюрприз за сюрпризом, даже шокировать. Обольщение ни в коем случае не должно выродиться в комфортабельную и скучноватую рутину. Центральные и заключительные главы раздела обучат вас искусству перемежать надежду с отчаянием, радость с болью до тех пор, пока жертва не ослабит сопротивление и не капитулирует.

Изо всех сил противьтесь искушению ускорить процесс обольщения, подтолкнуть его к завершающему этапу. Очень важно также не пускать дела на самотек. Это совсем не обольстительно, это эгоистично. В повседневной жизни и так все делается, впопыхах, наскоро, как получится, вы же просто обязаны предложить нечто качественно иное. Без спешки, относясь с должным уважением к процессу обольщения, вы не просто сломите сопротивление жертвы — вы добьетесь того, что она вас полюбит.

1.
Выбери подходящую жертву

Все зависит от того, какие цели вы преследуете, начиная обольщение. Тщательно изучайте возможные объекты охоты, останавливая выбор только на тех кандидатах, которые кажутся вам восприимчивыми к вашим чарам. Правильно выбранные жертвы — это те люди, чью внутреннюю пустоту способны заполнить именно вы, люди, которым в бас видится что-то экзотичное, необычное. Часто они одиноки, несчастливы или, по крайней мере, чем-то подавлены (например, пережитой неудачей). Если же это не так, то их можно и нужно привести в такое состояние — ведь полностью удовлетворенного жизнью, счастливого человека обольстить почти невозможно. Идеальная жертва должна обладать каким-либо природным свойством, которое вас притягивает. Сильные эмоции, вызываемые этим свойством, придадут вашим ухищрениям естественность и жизненную силу. Правильный выбор жертвы — залог удачной охоты.

Ключи к обольщению

На протяжении всей жизни нам то и дело приходится убеждать людей, иными словами, обольщать их. Одни относительно легко поддаются нашему влиянию, если мы действуем достаточно тонко, другие, как нам кажется, неуязвимы и нечувствительны к нашим чарам. Мы можем счесть, что это таинственное явление неподвластно нам, и опустить руки, но под лежачий камень вода не течет. Обольстители, в сфере как любовной, так и социальной, предпочитают играть наверняка. Они при любой возможности устремляются к людям, в которых угадывается хоть малейшая восприимчивость к их обаянию, избегая тех, на кого повлиять не смогут. Что ж, это мудро — не стремиться покорить тех, кто совершенно недоступен: произвести впечатление на всех и каждого невозможно. Но, с другой стороны, следует тем более решительно преследовать ту добычу, которая отзывается должным образом.

Как же наверняка распознать свою жертву? По тому, как она реагирует на вас. Вы не должны придавать слишком большое значение ее сознательным реакциям — человек, явно стремящийся произвести на вас впечатление, польстить или порадовать, играет, вероятнее всего, на вашем самолюбии, и ему от вас что-то нужно. Лучше обратите внимание на те проявления, которые не поддаются контролю сознания: румянец, невольное подражание вашим жестам или интонациям, необычная застенчивость, иногда даже взрыв гнева или негодования. Все это говорит о том, что вы оказываете определенное воздействие на этого человека, что он может поддаться вашему влиянию.

Можно угадывать подходящие объекты по тому, какое воздействие они оказывают на вас. В их присутствии вы ощущаете беспокойство или трепет: возможно, они напоминают вам забытый идеал, детскую мечту или олицетворяют некое табу, подавляемое, но волнующее вас, или совпадают с вашим представлением о том, каким вы сами хотели бы быть, принадлежи вы к противоположному полу. Если кто-либо воздействует на вас подобным образом, это должно изменить все ваши последующие маневры. Ваше воодушевление передастся жертве, и у нее возникнет довольно опасное ощущение, что она обладает властью над вами.

Ни в коем случае не спешите бросаться в распростертые объятия первого же человека, которому, как вам кажется, вы понравились. Это уже не обольщение, а неуверенность. Потребность, движущая вами, не сможет обеспечить сильной привязанности, и интерес с обеих сторон быстро

ослабеет. Приглядитесь лучше к тем, кого сразу не приметили, — вот где найдете вы и вызов, и приключение.

Итак, лишь от вас зависит, какую жертву вы выберете, сочтя совершенной. Однако нельзя не заметить, что определенные типы лучше других поддаются обольщению, с ними оно выходит более полноценным и приносит 30 обеим сторонам наибольшее удовлетворение. Очень трудно, почти невозможно соблазнить счастливого человека. И по той же причине почти невозможно одержать победу в обольщении над человеком, лишенным фантазии.

Люди, в избытке располагающие свободным временем, предрасположены и весьма восприимчивы к обольщению. Голова у них ничем не занята, так что вам предоставляется шанс занять ее мыслями о себе. С другой стороны, старайтесь избегать людей, серьезно увлеченных каким-то делом, ведь обольщение требует внимания, а у таких людей слишком мало свободного мысленного пространства, на которое вы могли бы претендовать.

Часто легкой добычей для обольстителя становятся люди, которым в вас видится нечто, чего нет в них самих; в этом случае они с восторгом полетят к вам, словно бабочки на огонь, желая обогатиться, позаимствовать у вас это нечто, заполнить свою внутреннюю пустоту. Такие жертвы могут обладать, скажем, темпераментом, противоположным вашему, и такая разность потенциалов создаст будоражащее напряжение.

Символ: Крупная добыча. Львы опасны, охота на них приносит незабываемое ощущение риска. Леопарды хитры и увертливы, с ними можно узнать волнение напряженной, нелегкой погони. Никогда не спешите на охоте. Узнайте все о своей добыче, тщательно подберите ее. Не тратьте времени на мелкую дичь — кроликов, которые так и прыгают в силки и капканы, хорьков, что сами идут в пахучую ловушку. Наслаждение охоты в том, чтобы ответить на брошенный вызов. Есть упоение в бою!

Кто против всех соблазнов устоит?

Шекспир, «Юлий Цезарь»

Я всегда замечал, что мужчины редко влюбляются в женщин с безукоризненной внешностью. В каждом обществе имеется несколько признанных, «официальных» красавиц — на них показывают пальцем в театрах и на приемах, словно на памятники, являющиеся всеобщим достоянием. Однако они не

так уж часто становятся объектом пылких восторгов конкретного мужчины. Такая красота, безусловно, эстетичная, превращает женщину в своего рода произведение искусства и, изолируя, отдаляет ее…Обаяние, шарм, а не внешняя правильность черт — вот, на мой взгляд, качество, действительно способное внушить любовь…Идея красоты обрушилась, подобно глыбе прекрасного мрамора, сокрушив и уничтожив всякую утонченность и жизненную силу, свойственную психологии любви.

Хосе Ортега-и-Гассет, «О любви»

2.
Создай обманчивое ощущение безопасности: чтобы не спугнуть, подбирайся кружным путем

Если с первых же шагов вы проявите чрезмерную прямоту, то рискуете вызвать ответное сопротивление, преодолеть которое потом будет трудно, почти невозможно. Поначалу ничто в вашем обхождении не должно даже пахнуть обольщением. Начинать его следует не в лоб, а исподволь, окольными путями — так, чтобы, объект ничего не заподозрил. Для начала появитесь где-то на периферии жизни интересующего вас объекта. Помаячив там, постепенно начните сближение с помощью третьего лица, при этом должна создаваться видимость совершенно нейтрального отношения. Постарайтесь из случайного знакомого стать другом, а из друга — возлюбленным. Обставьте первую «случайную» встречу так, словно ваше с объектом знакомство предначертано судьбой — ничто не может быть обольстительнее ощущения рока. Убаюкайте бдительность объекта, создайте ощущение безопасности, тогда и нанесите удар.

Ключи к обольщению

Вам как обольстителю необходимо выработать в себе способность перемещать людей в нужном направлении. Но это весьма рискованная игра: малейшее подозрение, что вы ими манипулируете, может вызвать бурю негодования. Все мы такие — не переносим ощущения, что подвластны

чьей-то воле. Если объекты заподозрят неладное, рано или поздно они на вас отыграются. Ну, а если вы сможете заставить их поступать по-вашему, да так, что они этого и не заметят? Ну, а если и станет казаться, будто ситуацией управляют они? В этом-то и заключается сила извилистых путей, и ни один обольститель или обольстительница без этого не совершит чуда.

Первое, чему вы должны научиться, сравнительно несложно: выбрав подходящий объект, подманите его, заставьте приблизиться к вам, так чтобы при этом объект считал инициатором сближения себя. Если в начальной стадии вам удалось этого добиться, считайте, что вы выиграли. Это означает, что впоследствии не будет ни горьких обид и разочарований, ни болезненной подозрительности.

Чтобы заставить жертву прийти к вам, потребуется время — не надо торопить события. Осуществить задуманное можно по-разному. Вы можете возникнуть где-то на периферии существования своих жертв, то и дело попадаясь им на глаза в разных местах, но к ним не приближаясь. Так вы привлечете к себе внимание, и если они захотят перекинуть мостик, то им придется подойти самим. Вы можете поиграть в кошки-мышки, то проявляя заинтересованность, то отступая назад — и приглашая жертву последовать за собой, прямо в раскинутые сети. Что бы вы ни делали и какой бы вид обольщения ни применяли, любой ценой преодолевайте естественное стремление ускорить ход событий и оказать давление. Было бы заблуждением полагать, что интерес к вам будет утрачен, если вы не проявите настойчивости, или что вашей жертве приятно назойливое внимание. Слишком большое внимание на ранней стадии только возбудит у человека подозрения относительно ваших мотивов и вызовет беспокойство и недоверие. Хуже всего в этом то, что вы все решаете за свою жертву, не давая ей возможности проявить инициативу. Отступите на шаг, пусть ей покажется, что те мысли, появление которых вы спровоцировали, зародились в ее собственной голове.

Таким образом, на начальных стадиях обольщения необходимо найти способ развеять чувство недоверия, которое может возникнуть у другого человека. (Если чувство опасности и страха возникнет позднее, это будет даже приветствоваться. Однако, допустив появление этих эмоций раньше времени, вы рискуете отпугнуть объект.) Переход от дружбы к любви увенчается успехом лишь в том случае, если жертва не увидит в нем ловкого маневра. Дружеские разговоры с вашими объектами снабдят вас ценной информацией об их пристрастиях, вкусах, слабостях, детских мечтах, которые управляют и поведением взрослых. Кроме того, проводя

достаточно много времени с вашими объектами, вы даете им возможность привыкнуть к вам, в вашем присутствии они начинают чувствовать себя вполне комфортно и уютно. Поверив, что вас интересуют только их мысли, их общество, объекты утрачивают бдительность; напряжение, столь обычное и естественное в отношениях между представителями разного пола, ослабевает. Отныне они практически беззащитны, дружба распахнула перед вами золотые ворота к ним — к их душам. Теперь достаточно ничтожной искры — любого невинного замечания, случайного прикосновения, — чтобы в мозгу объекта вспыхнуло внезапное озарение: а ведь между вами могли бы быть и другие отношения. Эта мысль застигает жертву врасплох, и, как только подобное ощущение возникнет, она начнет удивляться: почему же вы не делаете первого шага к дальнейшему сближению? Нет в обольщении ничего более эффектного и эффективного, чем позволить жертве считать ее, жертву, обольстителем.

Символ: Паучья сеть. Паук находит тихий угол, в котором и начинает плести свою паутину. Чем дольше он работает над паутиной, тем больше она поражает своей невероятной сложностью и изяществом, вот только заметить и оценить это могут не все — ведь ее тончайшие клейкие нити почти невидимы. Пауку не нужно гоняться в поисках пропитания или даже просто двигаться. Он тихонько сидит в углу, поджидая добычу, которая сама приходит к нему и сама попадает в сети.

> Для меня приятнее слушать, как моя собака лает на ворон, чем как мужчина клянется мне в любви.

Беатриче в пьесе У. Шекспира «Много шума из ничего» Пер. Т. Щепкиной-Куперник

> Встречаясь с ней на улице, я не останавливаюсь, а лишь кланяюсь мимоходом; я никогда не приближаюсь, а всегда прицеливаюсь на расстоянии. Частые столкновения наши, по-видимому, изумляют ее: она замечает, что на ее горизонте появилась новая планета, орбита которой хоть и не задевает ее, но как-то непонятно мешает ее собственному движению…
>
> Я должен основательно изучить ее духовное содержание, прежде чем отважиться на приступ.

Серен Кьеркегор, «Дневник обольстителя» Пер. П. Ганзена

3.
Подавай противоречивые знаки

Окружающие заметили ваше присутствие и, возможно, слегка заинтересовались вашей персоной. Теперь вам необходимо посильнее заинтриговать их, закрепить интерес, прежде чем они переключатся на кого-то другого. Какие-то бросающиеся в глаза, явные обстоятельства могут поначалу привлечь внимание, однако это внимание недолговечно, в конечном итоге неопределенность обладает несравненно большим потенциалом. В большинстве своем люди очень уж предсказуемы и понятны. Вы же, в отличие от них, постарайтесь стать непостижимым. Посылайте противоречивые сигналы, свидетельствующие одновременно о жесткости и нежности, духовности и приземленности, невинности и хитрости. Смешение качеств в одном человеке предполагает неоднозначность, глубину, которая не может не восхищать, даже если приводит в замешательство. Неуловимая аура таинственности вызывает у людей желание разобраться, узнать о вас побольше, притягивает их на вашу орбиту. Вы добьетесь такого рода власти, намеком обозначив некие противоречивые черты своей натуры.

Ключи к обольщению

Вы никогда не сможете достичь успеха в обольщении, если вам не удастся заинтересовать собой жертву, привлечь к себе ее внимание, заставить думать о вас даже в ваше отсутствие. Первый проблеск интереса вызвать не так уж сложно — броская манера одеваться, взгляды, нечто, выделяющее вас из общего ряда. Но что потом? Наше сознание перегружено образами — и благодаря средствам массовой информации, и из-за того беспорядочного мелькания, которое окружает и утомляет нас в повседневной жизни. К тому же многие из этих образов довольно ярки. Так что вам грозит стать не более чем одной из множества картинок, ненадолго обращающих на себя внимание. Вы утратите свое влияние очень быстро, если только вам не удастся вызвать к жизни чары более продолжительного действия, которые бы заставили людей думать о вас, даже когда вас нет рядом. Это значит, что необходимо поразить их воображение, заставить их считать, что в вас есть нечто большее, чем удается увидеть на поверхности.

Как только ваша жертва начнет приукрашивать ваш образ в своих мыслях, считайте, что она у вас на крючке.

Всем этим, однако, необходимо заниматься, не откладывая в долгий ящик, не дожидаясь, что ваши жертвы слишком близко познакомятся с вами и выработают окончательное суждение. Ощущение тайны должно поразить их в тот самый момент, когда они впервые вас увидят. Подавая противоречивые знаки при этой первой встрече, вы вызываете удивление, с одной стороны, и некоторое напряжение — с другой. Вы производите определенное впечатление, скажем, человека простодушного, сдержанного, рассудочного или весельчака. Однако в то же время можно уловить намек и на нечто совсем иное, порой даже противоположное (демонический, дерзкий, темпераментный, печальный). Игра должна быть очень тонкой: допустив, что второе качество проявится слишком сильно, вы рискуете оказаться в глазах окружающих банальным шизофреником, страдающим раздвоением личности. Но заставьте их задуматься, почему сквозь наружный блеск остроумца и интеллектуала сквозит печаль или нерешительность, и к вам будут прикованы все глаза. Пусть ваша двойственность позволит людям разглядеть в вас то, что они сами захотят увидеть. Задержите их внимание, позволив подсмотреть кое-что сквозь щелочку, приоткрывающую потемки чужой души.

Чтобы привлечь и удержать внимание, вам необходимо продемонстрировать нечто, противоречащее первому, поверхностному впечатлению и придающее вам глубину и загадочность. Если у вас миловидное лицо с невинным выражением, попробуйте намекнуть, что в вашем характере есть что-то темное, мрачное, Это должно проявиться не на словах, а в вашей манере вести себя. Подобное сочетание несочетаемого привлекает и возбуждает неодолимый интерес. Ничего для вас страшного, если эта скрытая черта окажется отрицательной и будет свидетельствовать, скажем, об опасности, жестокости или безнравственности — людей и в этом случае все же будет привлекать в вас загадка. Ну, а чистая добродетель редко бывает обольстительной. Помните: ни один из нас не наделен таинственностью сам по себе, от природы, загадочность — качество, над которым, если вы хотите выработать его у себя, придется потрудиться. Это не что-то, присущее нам от природы, а уловка, ухищрение, прибегать к ним в обольщении следует на ранних стадиях.

Игры с социальными ролями своего и противоположного пола представляют собой своеобразный парадокс, который имеет долгую историю. Величайшие ловеласы и донжуаны всегда были миловидны и слегка женственны, известнейшим куртизанкам, напротив, были

свойственны некоторые мужские черты. Эта тактика, однако, приносит желаемые плоды лишь при условии, что скрытое свойство действительно почти незаметно, имеется лишь намек на него. Если подобное смешение женственности и мужественности проявляется слишком открыто или выражается чересчур ярко, оно кажется одиозным и даже отпугивающим.

Еще одна вариация на ту же тему — игра на смешении внешней пылкости с глубинной эмоциональной холодностью. Денди, подобные Бо Браммелу и Энди Уорхолу, сочетают яркую внешность с холодным равнодушием, отстраненностью. Они держатся на расстоянии от всех и вся, одновременно притягивая и отталкивая, и люди тратят жизнь, гоняясь за такими денди, пытаясь пробить брешь в непробиваемой броне. (Власть недоступных — по крайней мере на вид, — людей дьявольски сильна: каждого тянет к ним, каждый хочет оказаться покорителем неприступных вершин.) Кроме того, они окутаны дымкой неопределенности и тайны, они неразговорчивы, а если и разговаривают, то лишь на общие, поверхностные темы, как бы давая почувствовать, что глубина их натуры недостижима для простых смертных.

Возможно, вы заработали себе определенную репутацию каким-то своим качеством, и оно всплывает в памяти людей, как только они вас встречают. В таком случае лучше всего попытаться дать понять, что на самом деле за этой закрепившейся репутацией скрывается что-то неожиданное. Уж на что была репутация у лорда Байрона — такая мрачная, зловещая и даже страшная, какой поискать. Женщины не могли устоять перед ним во многом потому, что за отстраненным и презрительным выражением его лица угадывались романтичность и даже одухотворенность. Байрону удавалось достичь такого эффекта благодаря своему меланхоличному виду и тому, что при этом время от времени он совершал добрые дела. Не одна влюбленная женщина надеялась, что уж ей-то удастся стать той единственной, которая выведет его на путь добродетели, приручит и превратит в верного возлюбленного. Тешась такими мечтами, она тем временем полностью оказывалась во власти его обаяния. Добиться подобного эффекта в обольщении не так уж сложно. Если вы, скажем, известны своим здравомыслием, дайте понять, что порой вы бываете безрассудны и непредсказуемы.

Рассматриваемые здесь принципы находят применение отнюдь не только в делах любви. Чтобы приковать к себе внимание широкой аудитории, завладеть ее мыслями, заставить думать о себе, также необходимо спутать посылаемые сигналы. Слишком навязчивая эксплуатация какого-либо одного качества, даже вполне положительного —

компетентности или трудоспособности, — приведет к тому, что людям покажется, будто вам недостает человечности. Все мы сложны и неоднозначны, каждый из нас полон противоречивых импульсов; если вы приоткроете только одну сторону, пусть далее лучшую, то людям это рано или поздно надоест. Вас заподозрят в лицемерии. Яркая, блестящая поверхность обладает, вероятно, определенным шармом, но то, что по-настоящему притягивает наши глаза к картине, это глубина изображения, трудно определяемая двойственность, сверхъестественная сложность.

Символ: Театральный занавес. Тяжелые темно-красные складки бархатного занавеса привлекают наши взгляды, гипнотизируют. Но на самом-то деле нас будоражит и держит в напряжении предвкушение того, что будет происходить, когда занавес раскроется, — сквозь щели пробивается свет, нас охватывает предчувствие тайны: что-то вот-вот произойдет. Вы ощущаете трепет зрителя перед началом спектакля.

> То, что определенный уровень амбивалентности усиливает сексуальную привлекательность, — общепризнанный факт. В самом деле, стопроцентно мужественный, «настоящий» мужчина скорее покажется немного нелепым, чем вызовет неподдельное восхищение.
>
> В Японии, в частности, существует традиционный типаж довольно женственных сердцеедов. В романтических драмах древнего театра кабуки актер на роли героя-любовника — обычно бледный, хрупкий юноша, вызывающий желание защитить его. Привлекательность амбивалентности, очевидно, не ослабевает и в наши дни. По результатам опроса, проведенного женским журналом, двумя самыми сексуальными звездами 1981 года были названы Тамазабуро, актер театра кабуки, играющий женские роли, и Савада Кенджи, поп-певец, выступающий в одеяниях скорее женских, чем мужских.

Ян Бурума, «За маской»

> Мысль, что в улыбке Моны Лизы соединены два различных элемента, являлась у многих критиков. Поэтому они видят в мимике прекрасной флорентийки совершеннейшее изображение противоречий, господствующих в любви женщины, — сдержанность и обольстительность, полную преданности нежность и черствую, требовательную, захватывающую мужчину,

как нечто чуждое, чувственность.

Зигмунд Фрейд, «Леонардо да Винчи. Этюд по теории психосексуальности»

4.
Предстань предметом вожделений — создавай треугольники

Мало кому покажется притягательным человек, которого все избегают или кем пренебрегают: люди кружат возле тех, кто уже вызвал чей-то интерес. Нам подавай то, чего хотят другие. Чтобы привлечь внимание своих жертв, чтобы заставить их возжаждать того, чем вы обладаете, сотворите этакую ауру популярности — покажите, что вы желанны и востребованы, что за вами гоняются толпы обожателей. В этом случае тщеславию объекта польстит роль избранника, ему будет приятно отвоевать вас у толпы. Сотворите иллюзию своей популярности, окружив себя представителями противоположного пола — друзьями, бывшими возлюбленными, теперешними воздыхателями. Пусть возникают треугольники — это стимулирует дух соперничества и повышает вашу ценность в глазах других. Пусть созданная репутация бежит впереди вас — нет дыма без огня: если многие пали жертвами ваших чар, значит, на то есть причины.

Ключи к обольщению

Человек — существо общественное, именно поэтому все мы находимся под сильнейшим воздействием вкусов и желаний других людей. Представьте себе многолюдное собрание — прием, вечеринку. Вы видите там одиноко стоящего человека, с которым на протяжении долгого времени никто не заговаривает, который и сам ни к кому не обращается, — чем объяснить эту изоляцию? Почему он один, почему его избегают? Тому должна быть причина. Пока не найдется кто-нибудь, кто пожалеет злополучного гостя и заговорит с ним, он будет выглядеть никому не нужным и нежеланным. Но вот в другом конце зала мы видим женщину, окруженную людьми. Они смеются ее словам, и вот уже новые люди, привлеченные смехом, подходят к ним, толпа растет. Женщина переходит

на другое место — люди тянутся за ней. Ее лицо пылает, она вся светится, она интересна окружающим. И этому также должна быть причина.

Разумеется, в обоих случаях может и не быть никакой реальной причины. Человек, стоящий одиноко, может оказаться чудесным и обаятельным, стоит вам только с ним заговорить, но, скорее всего, вы этого не сделаете. Востребованность — это социальная иллюзия. Она в меньшей степени определяется тем, что вы говорите, делаете, всякого рода бахвальством или саморекламой.

Неизмеримо важнее ощущение, что вы интересны и желанны для других людей. Для того чтобы превратить интерес ваших объектов что-то более сильное и глубокое, в желание, необходимо дать им увидеть, что другие ухаживают за вами и домогаются вашего внимания. Заставьте людей соперничать за право завладеть вашим вниманием, пусть они видят, что вы всем необходимы, и аура желанности так и засияет вокруг вас. Ваши поклонники могут быть друзьями и даже случайными знакомыми. Назовем это эффектом гарема. Полина Бонапарт, сестра Наполеона, повышала свою значимость в глазах мужчин тем, что окружала себя обожателями, которые вечно толпились вокруг нее на балах и приемах. Если она отправлялась на прогулку, ее сопровождал не один спутник, а, по меньшей мере, двое или трое. Эти мужчины могли быть только друзьями, а то и просто «реквизитом» — случайными знакомыми, мелкой сошкой. Однако их присутствия было достаточно, чтобы возникло впечатление, что ей нет прохода от воздыхателей, что она — женщина, за которую сражаются. Энди Уорхол окружал себя знаменитостями, самыми интересными людьми, каких только удавалось найти. Входить в их узкий круг также означало быть востребованным. Находясь среди них и при этом держась отстраненно, он добивался того, что каждый стремился заполучить хоть крошечную толику его внимания. Он вызывал в людях желание обладать им тем, что сам их отталкивал.

Подобные приемы не только вызывают желание добиваться вас, они бьют по основным человеческим слабостям: тщеславию и самолюбию. Мы еще можем как-то справиться с тем, что другой человек богаче или талантливее нас, но сознание того, что соперник оказался желаннее и предпочтительнее, непереносимо. В самом начале восемнадцатого века герцог Ришелье, распутник и повеса, ухитрился соблазнить молодую женщину, набожную и добропорядочную, глуповатый супруг которой частенько бывал в отлучках. Не остановившись на достигнутом, Ришилье обольстил ее ближайшую соседку, молодую вдову, что жила этажом выше. Когда женщины обнаружили, что за одну ночь герцог порой навещает их

обеих, они устроили ему очную ставку. Человек иного склада был бы уничтожен, но только не Ришелье: он, как никто другой, понимал движущие силы тщеславия и желания. Ни одна из женщин не хотела, чтобы он предпочел ей другую. В результате ему удалось подбить их на что-то вроде треугольника, жизни втроем, причем каждая из них старалась занять место его любимицы. Разыгрывая карту самолюбия и тщеславия, вы можете вертеть людьми, как хотите. Если вас интересует женщина, утверждал Стендаль, начните проявлять внимание к ее сестре. Это немедленно вызовет к вам интерес. Ваша репутация — известность в качестве обольстителя — также прекрасное средство, способствующее созданию ауры желанности. Женщины сами падали к ногам Эррола Флинна не из-за красивого лица и уж точно не из-за его актерского дарования, а из-за его славы сердцееда. Они знали, что другие женщины не смогли перед ним устоять. Стоило ему приобрести такую репутацию — и успех у женщин стал даваться без малейших усилий, собственно говоря, они сами шли к нему в руки. Может статься, ваша собственная репутация обольстителя не слишком завидна. Постарайтесь добиться, чтобы ваши жертвы поверили в то, что многие, очень многие до них старались добиться вашего расположения. Это придаст им уверенности. Меньше всего нам хочется войти в ресторан, если зал пуст и за столиками никто не сидит.

Одна из вариаций игры с треугольниками — использование контрастов: если рядом с вами люди непривлекательные, серые, то сравнение может сыграть вам на руку. На вечеринке, например, позаботьтесь, чтобы вашему объекту достался в качестве собеседника самый скучный из гостей. Придите на помощь, и вы будете вознаграждены искренней благодарностью и восхищением. Для того чтобы проявить контрасты, либо развейте и демонстрируйте качества (юмор, жизнерадостность, искренность — что угодно), которые реже всего встречаются в вашей собственной социальной группе, либо выберите такую группу, в которой ваши природные качества окажутся редкостью и засияют ярким светом.

Игра на контрастах широко применяется в политике, ведь политические деятели и другие публичные фигуры также должны обольщать и казаться желанными. Научитесь преувеличивать те свои качества, которых нет у ваших соперников. Если они высокомерны и агрессивны, старайтесь выглядеть сдержанным и демократичным. В американской предвыборной кампании 1980 года прямолинейность Рональда Рейгана выгодно смотрелась на фоне нерешительности постоянно колеблющегося Джимми Картера. Контрасты столь обольстительны

потому, что не зависят от наших собственных слов и не выглядят саморекламой. Публика воспринимает их на подсознательном уровне и видит то, что хочет увидеть.

И, наконец, последнее: представ востребованным, показав, как желанны вы для окружающих, вы можете набивать себе цену, но часто то, как вы держитесь, как подаете себя, способствует успеху не в меньшей степени. Не позволяйте своим объектам видеть себя слишком часто, держите дистанцию, кажитесь неприступным, недостижимым для них. То, что достается нам с трудом, ценится выше.

Символ: Приз. Почему мы стремимся заполучить приз, почему видим в нем нечто ценное, чем стоит обладать? Причина в том, что за ним охотятся и другие соискатели. Иногда добрые устроители готовы наградить всех только за участие, но тогда приз теряет свою ценность. Ведь он означает не только вашу победу, но и поражение всех остальных.

> Досадно, что нашему новому знакомцу нравится мальчик. Но разве все важнейшие жизненные блага в этом мире не общедоступны? Солнце сияет для каждого. Месяц, сопровождаемый бесчисленными звездами, указывает путь даже скоту на пастбище. Можно ли выдумать что-то прекраснее воды? А ведь она течет для целого света. Почему же тогда любовь надо скрывать, а не прославлять и гордиться ею? Вот-вот, именно так — не нужно мне никаких жизненных благ, если люди позавидуют.

Петроний, «Сатирикон»

> Очень выгодно для вас было бы невзначай упомянуть в разговоре с женщиной, которую вы намерены завоевать, о некоторых влюбленных в вас женщинах и о тех недвусмысленных авансах, которые они вам делают. Это не только утвердит ее в мысли, что вы пользуетесь успехом у дам и при этом поистине человек чести, но и убедит, что для нее лестно оказаться внесенной в этот список и удостоиться того, что вы и ее будете так же превозносить в своих беседах с другими вашими друзьями женского пола. Все это ее очарует, так что не удивляйтесь, если она тут же докажет свое восхищение, обвив вашу шею руками.

Лола Монтес, «Наука и секреты красоты с советами джентльменам, желающим преуспеть в искусстве очаровывать»

> Зачастую мы останавливаем свой выбор на чем-то только потому, что именно это обычно выбирают наши друзья или кто-то, кто пользуется нашим уважением. Взрослые, когда проголодаются, поступают, как дети, заказывая те же блюда, которые берут окружающие. В любви происходит то же самое — люди ищут мужчину или женщину, которые пользуются популярностью у окружающих, и пренебрегают теми, за кем не гоняются другие. Когда мы говорим, что мужчина или женщина привлекательны, то в действительности имеем в виду, что они привлекательны для других. Неважно, наделены ли они какими-то выдающимися качествами, главное, что они соответствуют некоей общепринятой модели.

Серж Московичи, «Век толпы: исторический трактат по психологии масс»

5. Создай потребность — возбуди тревогу и неудовлетворенность

Полностью удовлетворенного человека обольстить невозможно. Следует поселить в душе ваших объектов напряженность и дисгармонию. Внушите им чувство беспокойства, неудовлетворенности жизненными обстоятельствами и самими собой: в их жизни недостает приключений, они утратили юношеские идеалы или попросту стали скучны. Ощущение неполноценности, созданное вами, позволит втереться в доверие; в вас должны увидеть ответ на все жизненные вопросы и панацею от бед. Боль и тревога — характерные предшественники удовольствия. Научитесь вызывать потребность, которую сумеете удовлетворить.

Ключи к обольщению

В человеческом обществе каждый носит маску: мы притворяемся

более уверенными в себе, чем на самом деле. Нам не хочется, чтобы окружающие оказались настолько проницательными, что разглядели бы это сомневающееся эго внутри нас. В действительности наше эго — наша индивидуальность куда более хрупка, чем кажется, она прикрывает пустоту и чувство смятения. Выступая в роли обольстителя, ни в коем случае не принимайте внешнюю оболочку человека за реальность. Люди, как правило, сами склоняются к тому, чтобы их соблазнили, поскольку каждому из нас, по сути, недостает чувства полноты, все мы в глубине души ощущаем какую-то незавершенность. Помогите тревогам и комплексам выйти на поверхность, и их обладатели будут следовать за вами.

Окружающие не разглядят в вас человека, достойного любви или уважения, — не разглядят до тех пор, пока не задумаются о самих себе и не осознают, чего именно им недостает. Прежде чем начать обольщение, поместите перед своими объектами зеркало, в котором отразится их внутренняя пустота. Заглянув в него и увидев зияющую пустоту, они сумеют, наконец, заметить и вас — человека, способного заполнить пустое пространство. Не забывайте: чаще всего мы ленивы. Освободиться от чувства скуки или неуверенности без посторонней помощи нам не по плечу — это потребовало бы слишком больших усилий. Позволить кому-то из посторонних выполнить эту работу за нас неизмеримо проще и приятнее. Желание найти человека, на которого можно было бы опереться, который помог бы заполнить нашу внутреннюю пустоту, и есть та слабость, за которой охотятся все обольстители. Заставьте людей тревожиться о будущем, ощутить подавленность, задаваться вопросами о себе, ставить под сомнение свою индивидуальность — в общем, пусть они кожей прочувствуют всю скуку, всю тоску, которая гложет их в жизни. Почва подготовлена. Можно бросать в нее семена обольщения.

Ваша задача как обольстителя — ранить свою жертву, прицелившись в уязвимое место, нащупать брешь в ее самолюбии и нанести удар. Если она усердно тянет лямку, заставьте ее мучиться от этого, усугубляйте страдания, как бы нечаянно дотрагиваясь до больного места, как бы непреднамеренно касаясь этой темы в разговоре. Вы получаете язву, комплекс (можете немного усилить его), беспокойство, ну, а облегчение несчастному принесет только участие другого человека, то есть ваше.

Играя роль обольстителя, вы должны показаться пришельцем извне, предстать гостем, чужаком. В этой роли вы становитесь олицетворением перемен, новизны, разрушения повседневной рутины. Пусть, сравнивая себя с вами, ваши жертвы увидят, что их жизнь скучнее, чем им всегда

казалось, а круг общения вовсе не так интересен. Помните: люди, считающие, что их жизнь неинтересна, предпочитают искать причину не в себе, а во внешних обстоятельствах — городке, в котором родились, безликом и сером окружении. Стоит только дать им ощутить соблазн экзотики — и обольщение не составит для вас труда.

Другая чертовски уязвимая цель, в которую может метить обольститель, — это прошлое жертвы. Взрослея и старея, человек неизбежно отказывается от идеалов юности, а то и предает их, теряет непосредственность, какую-то жизненную энергию. Знание об этом дремлет где-то на дне сердца каждого из нас. Став обольстителем, вы должны вытащить эти переживания, вынести их на поверхность, показать своим жертвам, как безнадежно они удалились от своих былых целей и идеалов. Вы в свою очередь демонстрируете приверженность этим идеалам и как бы предоставляете людям шанс наверстать упущенное, догнать собственную юность с помощью приключения — через обольщение. Старость частенько пленяется молодостью, но вначале юные должны наглядно продемонстрировать старшим, что те многое потеряли, забыли свои прежние идеалы. Лишь в этом случае они с очевидностью осознают, что только юные способны помочь им возродить в себе былой бунтарский дух, задавленный летами и обществом. Возможности применения этого принципа безграничны. Политикам и власть имущим хорошо известно, что им не обольстить свою аудиторию, не заставить с готовностью верить каждому их слову и плясать под их дудку» если вначале им не удастся пробудить в людях чувство недовольства. Скажем, вызовите у народных масс неуверенность, заставьте их задуматься и усомниться в том, какова их национальная идея, а затем помогите им сформулировать ее. Это настолько же верно для групп различной величины, вплоть до целых народов, как и для отдельных личностей: их, также невозможно обольстить, не заставив почувствовать, что им чего-то недостает.

Частью предвыборной стратегии Джона Ф.Кеннеди в 1960 году было заставить американцев почувствовать недовольство 1950-ми, задуматься о том, как далеко страна отошла от своих идеалов. Говоря о 1950-х, Кеннеди не упоминал об экономической стабильности и процветании нации или о ее превращении в великую державу. Вместо этого он заявил, что для прошедшего периода были характерны конформизм, отсутствие риска и здорового авантюризма в жизни, утрата ценностей, которые вели за собой первопоселенцев. Отдать свой голос за Кеннеди для американца означало принять участие в коллективной авантюре, вернуться к идеалам, которые были преданы и забыты. Но раньше, чем присоединиться к этому

крестовому походу, каждый из них должен был осознать, что им чего-то недостает. Группа людей, как и отдельная личность, может увязнуть в трясине обыденности, потерять ориентиры, забыть о своих подлинных целях. Чрезмерное благополучие лишает силы, иссушает. Вы сможете обольстить целую нацию, нацелившись на ее коллективные комплексы, в это дремлющее чувство, что в действительности не все обстоит так, как представляется. Вызывая недовольство настоящим и напоминая народу о его славном прошлом, можно поселить в нем чувство неуверенности. А затем вы выступите в роли того, кто окажется способным помочь ему определиться, — это самое крупномасштабное обольщение.

Символ: Стрела Купидона. Желание, пробуждаемое в соблазненном человеке, — отнюдь не нежное прикосновение и не приятное переживание: это открытая рана. Стрела приносит боль, терзание и потребность в облегчении. Желание должно предваряться болью. Направьте стрелу в самое уязвимое место жертвы и нанесите рану, которую вы сможете исцелять и вновь растравлять.

> Нормальный ритм жизни колеблется в основном между умеренным довольством собой и некоторым дискомфортом, причиной которого является понимание собственных недостатков. Нам бы хотелось быть такими же красивыми, молодыми, сильными или умными, как другие люди, которых мы знаем. Мы бы хотели добиваться таких же успехов, как они, мы мечтаем о таких же или больших достижениях. Восхищение самим собой — состояние редкое, исключительное и чаще всего представляет собой не что иное, как прикрытие, дымовую завесу, создаваемую для себя и, разумеется, для окружающих. Где-то в глубине души все равно коренится чувство легкого недовольства собой. Я утверждаю, что нарастание этого внутреннего недовольства делает человека особенно чувствительным и предрасположенным к влюбленности… В большинстве случаев это чувство беспокойства остается неосознанным, но у некоторых людей оно настолько сильно, что достигает сознания в форме легкой тревоги, или тупого, гложущего чувства неудовлетворенности, или же беспричинной тоски.

Теодор Рейк, «О любви и вожделении»

> Никто не может влюбиться, если хотя бы отчасти

удовлетворен тем, что у него имеется, или тем, что он собой представляет. Чувство влюбленности возникает, как правило, на фоне уныния и ощущения, что в этой жизни нет ничего стоящего. Симптом влюбчивости, то есть предрасположенности к влюбленностям, не является сознательным желанием влюбиться, желанием изменить жизнь. За этим кроется подспудное чувство собственной никчемности, отсутствия в жизни хотя бы чего-то значимого и стыда, вызванного этим отсутствием… По этой причине влюбленности чаще возникают в среде молодежи, поскольку молодые люди не столь уверены в себе и своей значимости и часто стыдятся себя. То же относится и к людям других возрастных групп, когда они лишаются чего-то важного, когда кончается их юность или когда они начинают стареть.

Франческо Альберони, «Влюбленность»

6.
Овладей искусством внушения

Заставить жертву почувствовать неудовлетворенность и потребность в вашем внимании крайне важно, но если вы проявите недостаточно тонкости и поведете себя слишком прямолинейно, то вас могут раскусить, а это вызовет недоверие. Что же до внушения, нашептывания — искусства заронить мысль в человеческую голову с помощью тонких, почти неуловимых намеков, которые позже пускают всходы и даже начинают казаться людям их собственной мыслью, — то против этого оружия нет защиты. Внушение — удивительный, изощренный способ воздействия на людей. Вы прибегаете к особому языку; решительные заявления, за которыми следуют отказы от собственных слов, оправдания, двусмысленные комментарии, банальная болтовня в сочетании с призывными взглядами — все это проникает в подсознание жертвы, незаметно заставляя ее осознать ваше истинное значение в ее жизни. Это должно действовать как гипноз.

Ключи к обольщению

Невозможно прожить жизнь и ни разу не столкнуться с необходимостью убедить кого-то в чем-то, каким-либо способом склонить на свою сторону. Будьте во всем и до конца прямы и искренни, говорите всегда то, что думаете, — возможно, такая честность и принесет вам удовлетворение, вот только едва ли вам удастся хоть чего-то добиться в этой жизни. У людей имеется сложившийся набор представлений, ставших привычными и твердыми как камень. Ваши слова, проникая в их сознание, вступают в конфликт с тысячами косных, уже сложившихся предвзятых суждений и не достигают цели. Мало того, ваши попытки переубедить людей могут их оскорбить: разве они не в состоянии принять самостоятельное решение — что за самонадеянность полагать, что вы знаете жизнь лучше, чем они! Поэтому, вместо того чтобы идти напролом, прибегните к иной силе: намекайте, нашептывайте, незаметно внушайте им свои мысли. Это потребует от вас определенного мастерства и терпения, но результат того стоит.

Принцип действия прост: мысль, высказанная мимоходом и замаскированная под невинное замечание или намек, подобна брошенному семени, которое не замедлит дать всходы. В значительной степени это касается эмоциональной сферы — долгожданного, но до сих пор не полученного удовольствия, недостатка ярких переживаний в жизни вашего объекта. Намек запечатлевается на задворках сознания объекта — легкий удар по его или ее комплексам; источник его вскоре забывается. Намек должен быть слишком незначителен, чтобы задуматься о нем всерьез сразу же, а позднее, когда он пускает корни и начинает расти, кажется, будто он зародился в мыслях объекта самым естественным образом, явился плодом его или ее собственных наблюдений и размышлений. Такая инсинуация позволяет преодолевать естественное сопротивление, и людям кажется, что они слышат лишь собственные мысли. Это язык, который обращается напрямую к подсознанию. Ни одному мастеру уговоров, ни одному обольстителю нечего даже надеяться на успех, если они не владеют языком нашептываний, намеков и искусством инсинуации. Чтобы внушить нужную вам мысль, необходимо вовлечь в это воображение человека, его фантазию, его самые глубокие потаенные желания и устремления. Механизм приводится в действие при упоминании о том, о чем люди всегда готовы слушать, что всегда востребовано — удовольствие, богатство, здоровье, приключения. Постепенно эти приятные каждому вещи сольются и отождествятся в их представлении именно с тем, что, как им кажется, предлагаете им вы. Они обратятся к вам, будто бы по собственной инициативе, не подозревая, что вы-то и заронили в их головы этот ход

мыслей.

Случайные оговорки, брошенные перед расставанием, на сон грядущий, замечания, ссылки на третьих лиц, интересных для собеседника, утверждения, за которые вы поспешно просите прощения, как бы жалея, что они сорвались с языка, — все эти приемы обладают мощнейшим потенциалом. Они подобно яду проникают людям под кожу и начинают жить своей жизнью. Для того чтобы добиться успеха в искусстве нашептывания, главное — захватить жертву врасплох, наступать в тот момент, когда она максимально расслаблена и не отдает себе отчета в том, что происходит. Вежливая болтовня — зачастую наилучший для этого фасад: люди не особенно внимательно слушают собеседника, они обдумывают свою следующую реплику, а то и просто погружены в собственные мысли. Ваши инсинуации проскочат почти незамеченными, а вам только того и надо.

В обольщении, как советовала французская куртизанка Нинон де Ланкло, лучше не признаваться в любви на словах, а дать объекту самому ощутить ее, почувствовать по вашему обхождению. Молчание в этом случае обладает куда большей обольстительной силой, нежели сказанное напрямую. Не только слова способны обольщать: не обходите вниманием жесты и взгляды. У лица есть собственный выразительный язык. Мы привыкли читать по лицам, на них все написано, лица выражают чувства лучше, чем слова, ведь словами легче управлять. А поскольку окружающие внимательно следят за выражением вашего лица, то и используйте это, чтобы посылать нужные вам сигналы.

Наконец, причина, по которой техника нашептывания так эффективна, не только в том, что информация при этом проходит через барьер человеческого сознания, естественного сопротивления. Это к тому же язык наслаждения. В мире так мало тайн, слишком многие люди четко сообщают, что именно они хотят или что чувствуют. Но мы тянемся к чему-то загадочному, к чему-то, что питало бы наши мечты. Из-за того, что в повседневной жизни все слишком прямолинейно, человек, владеющий искусством двусмысленных высказываний, тонких намеков с подтекстом, внезапно предстает обладателем чего-то невероятно притягательного, многообещающего. Это что-то вроде приятно возбуждающей игры — что этот человек намерен совершить? Намеки, нашептывания, подтексты и инсинуации создают обольстительную атмосферу, давая вашим жертвам понять, что они вырваны из рутины будничной жизни и вступают в иную страну.

Символ: Семя. Почва тщательно подготовлена. Семена брошены в нее

заранее, за несколько месяцев. Они уже в земле, но никто не знает, чья рука бросила их туда. Они — часть природы. Скрывайте свои манипуляции, сея семена, которые прорастают сами по себе.

> Взгляды — тяжелая артиллерия флирта: взглядом можно выразить всё, и при этом, однако, всё можно отрицать, ведь взгляд не поймаешь на слове.

Стендаль Цит. по кн. Ричард Давенпорт-Хайнс,«Порок: Антология»

> Что отличает инсинуацию от других видов психического воздействия, таких как команда или предоставление какой-либо информации? Различие в том, что в результате инсинуации в голове у человека возникает мысль, о происхождении которой он не задумывается, а принимает ее так, будто она зародилась у него сама по себе.

Зигмунд Фрейд

7.
Проникнись духом жертвы

Большинство окружающих нас людей замыкаются в собственных мирках и становятся упертыми, упрямыми, неспособными поддаться чужому влиянию. Существует, однако, способ вытянуть их из скорлупы и сделать более податливыми — проникнуться их духом. Играйте по их правилам, радуйтесь их радостям, приспосабливайтесь к их настроениям. Поступая так, вы преодолеете их глубоко укорененный нарциссизм и сможете сломить их сопротивление. Загипнотизированные тем отраженным образом, который вы им представите, они раскроются навстречу, станут более податливыми для вашего тонкого влияния. Вскоре вы сможете изменить динамику в нужную вам сторону: проникаясь их духом, вы в ответ вынуждаете проникнуться вашим, а с этого места уже трудно идти на попятный. Оправдывайте любое настроение своих объектов, каждый их каприз, не давая ни малейшего повода для подозрений, отрицательной реакции, сопротивления.

Ключи к обольщению

Один из главных источников разочарования и крушения надежд в нашей жизни — упрямство окружающих. Как лее бывает трудно до них достучаться, заставить их взглянуть на мир вашими глазами! Нам порой кажется, что они только притворяются, будто слушают нас, делают вид, будто соглашаются, на самом-то деле они ни во что не вникают — стоит нам выйти за порог, они тут же вернутся к своим размышлениям, мы же со своими проблемами будем моментально забыты. Мы целую жизнь напролет бьемся лбом об окружающих, словно о каменную стенку, мы бесконечно жалуемся на непонимание и недостаток внимания, но почему бы не испробовать другое средство: вместо того чтобы продолжать смотреть на людей как на враждебных, неподатливых и равнодушных существа, вместо того чтобы горько недоумевать, из-за чего они таковы, взгляните на них другими глазами — глазами обольстителя. Учитывая природную неподатливость и эгоизм людей, лучший способ привлечь к себе — проникнуться их духом.

Все мы полны самолюбования. В детстве наш нарциссизм выражался на физическом уровне: нас интересовал собственный облик, мы словно были отделены от всего мира. По мере того как мы подрастаем, нарциссизм приобретает психологическую окраску: человек погружается в бесконечные размышления о собственных вкусах, мнениях, переживаниях. Вокруг него нарастает твердая скорлупа. Может показаться парадоксальным, но вытащить людей из этой скорлупы можно, уподобляясь им, принимая вид зеркального отражения. От вас не требуется проводить дни напролет, изучая образ их мыслей; просто потакайте их настроениям и капризам, приспосабливайтесь к их вкусам и причудам, соглашайтесь со всем, что бы они ни делали и ни говорили, общаясь с вами. Поступая таким образом, вы незаметно ослабите их бдительность и снизите порог сопротивления. Людям не придется испытать неловкости, обычно возникающей при столкновении с чужими привычками или странностями. Их самооценка не пострадает. Их обычная настороженность исчезает. Загипнотизированные этим зеркальным отражением, они расслабляются. Теперь начинайте медленно и постепенно вытаскивать их наружу.

«Отражая» людей как в зеркале, вы тем самым проявляете к ним особое внимание. Они неизбежно ощутят и заметят ваши усилия и сочтут это весьма лестным для себя. Очевидно, что вы выбрали именно их,

выделили их среди множества прочих. Кажется, в вашей жизни нет ничего другого, кроме них — их вкусов, настроений, привычек, их натуры. Чем больше вы фокусируетесь на этом, тем обаятельнее становитесь в их глазах, тем сильнее становится то отравляющее, дурманящее воздействие, которому вы подвергаете их тщеславие.

Почти все мы с трудом можем отличить и отделить ту личность, какой являемся на самом деле, от личности, какой хотели бы быть. Мы испытываем разочарования, сталкиваясь с крушением юношеских надежд, а в своем воображении продолжаем воспринимать себя все таким же прежним человеком, который так много обещал, но которому помешали состояться в полной мере внешние обстоятельства. Пытаясь «отразить» кого-либо, проникнитесь духом той идеальной личности, которой человек хотел бы быть. Такая форма наиболее действенна, ведь это позволяет людям увидеть себя с наиболее выигрышной, лучшей стороны, проникнуться уважением к самим себе. В вашем присутствии они начинают жить жизнью той личности, которой хотели бы быть, — в них просыпается и реализуется прекрасный любовник, романтический герой, да, словом, кто угодно. Докопайтесь до этих нереализованных идеалов и помогите воплотить их, возвращая их своему объекту, как зеркало возвращает отраженные лучи. Мало кто способен устоять перед таким соблазном.

Символ: Зеркальце птицелова. Жаворонок — чудесная птичка, но поймать ее трудно. Птицелов ставит в чистом поле зеркальце на подставке. Жаворонок видит себя в зеркале — не отводя от него взгляда, он то подходит ближе, то отступает, введенный в состояние транса собственным отражением и движениями брачного танца, которые он видит перед собой. Впав в гипнотическое состояние, птица забывает обо всем на свете, теряет осторожность, и сетка птицелова накрывает ее прямо у зеркала.

> Это стремление иметь двойника противоположного пола, который кажется нам абсолютно похожим и в то же время остается другим, — волшебное, сверхъестественное существо, которое представляет собой нас самих и в то же время — о чем мы не могли даже мечтать — обладает преимуществом независимого существования… Мы находим его отголоски даже в самых банальных обстоятельствах любви: в том, насколько притягательна для нас любая перемена, любая игра, и в том, как важно согласие и повторение себя в другом… Все самые бурные, беспощадные любовные страсти связаны с тем обстоятельством,

что человек воображает, будто становится свидетелем сокровенного процесса подглядывания за самим собой через завесу глаз другого.

Роберт Музиль Цит. по кн.: Дени де Ружмон, «Любовь явленная»

Женщин не так уж легко завоевать, они уступают лишь тем, кто умело использует случай и проникает им в душу.

Нинон де Ланкло

8.
Создай соблазн

Увлекайте жертву все глубже в дебри своего обольщения, создав искушение: позвольте ей мельком увидеть грядущее наслаждение. Подобно тому, как Змей искушал Еву, обещая запретное знание, пробудите у своей жертвы желание, которому она не сможет противиться. Выявите ее слабости, те мечтания, которым не суждено было осуществиться, намекните, что в ваших силах помочь им сбыться. В одном случае это будет богатство, в другом — захватывающее приключение или, возможно, недозволенное удовольствие; главное, ничего не нужно конкретизировать. Помахивайте долгожданной наградой у жертвы перед глазами, откладывая выполнение и позволяя ее воображению довершить остальное. Кажется, что будущее чревато многообразными возможностями. Стимулируйте любопытство и нетерпение, заглушая сопутствующие им тревоги и сомнения, — и жертва безоглядно последует за вами.

Ключи к обольщению

Люди постоянно бьются над тем, чтобы удержать равновесие и стабильность в своей жизни. Если бы они, забыв обо всем, бросались за первым же встреченным человеком или увлекались всерьез каждой фантазией, пришедшей в голову, то не сумели бы устоять на ногах, справиться с повседневной, будничной рутиной. Как правило, людям удается выстоять в этой борьбе, но дается победа нелегко. Мир полон искушений. Они узнают о людях, одаренных талантами, которых нет у них,

о приключениях, выпадающих на долю других, о тех, кто обрел счастье или богатство. Стабильность, которой они жаждут и которая, как им кажется, имеется в их жизни, на самом деле не что иное, как иллюзия, за которой кроются неуверенность и постоянное напряжение.

Выступая в качестве обольстителя, старайтесь не допускать ошибок, принимая желаемое за действительное. Вы ведь знаете, что люди ведут изматывающую борьбу за поддержание определенного уровня своей жизни и что их гложут сомнения и тревоги. Трудно оставаться хорошим и добродетельным, если постоянно приходится подавлять желания. Если помнить об этом, то обольщать будет проще. Люди хотят не соблазна: соблазны и так подстерегают их на каждом шагу. Люди хотят поддаться соблазну, уступить. Это единственный способ избавиться от постоянного напряжения, царящего в жизни. Сопротивление соблазнам и искушениям дается куда тяжелее и обходится дороже, нежели капитуляция.

Поэтому ваша задача создать соблазн, который окажется сильнее тех, что действуют каждый день. Он должен быть индивидуальным, нацеленным на жертву как на конкретную личность, скроенным по ее мерке — по ее слабостям. Необходимо четко сознавать: у каждого человека есть основная слабость, от которой, как от ствола, ответвляются прочие, второстепенные. Откопайте ее, эту слабость, этот детский страх, этот пробел в жизни, — и в ваших руках окажется ключ, который позволит вам искушать. Этой слабостью может быть скупость, скука, тщеславие, любое подавленное желание, мечта отведать запретный плод. О ней можно догадаться по отдельным штрихам и деталям, ускользающим от сознательного контроля: по манере одеваться, случайным оговоркам. В прошлом своей жертвы, особенно в давних романах, подобные улики-подсказки можно отыскать в изобилии. Создайте для жертвы мощный соблазн, ладно, словно костюм по фигуре, подогнав его по выявленным слабостям, — и надежда на райское наслаждение, возбужденная вами, окажется неизмеримо более ярким посылом, нежели сопутствующие сомнения и тревоги.

Ребенок не умеет сопротивляться. Ему хочется получить все и сразу, он редко задумывается о возможных последствиях. Ребенок скрыт в каждом человеке — он напоминает об удовольствии, в котором было отказано, о подавляемом страстном желании или мечте. Нанесите удар в эту точку, поманите жертву подходящей игрушкой (азарт, деньги, развлечения), — и она легко выскользнет из своей нормальной взрослой рассудительности. О людских слабостях можно догадаться, если обращать внимание на ту детскость поведения, которую каждый проявляет в

повседневной жизни, проявляет в своей области — это верхушка айсберга.

Помните, что картины будущего должны быть расплывчатыми, ускользающими. Если вы будете чрезмерно конкретны, то рискуете разочаровать: посулив что-то реально достижимое, невозможно затем постоянно по своему желанию откладывать выполнение обещаний.

Искушение двойственно. Разумеется, вы кокетничаете, заигрываете, флиртуете; этим вы будите желание, суля удовольствия и отвлечение от будничной жизни. Но в то же время вы ясно даете понять своим объектам, что они не могут обладать вами, по крайней мере, это невозможно прямо сейчас, Вы воздвигаете препятствие, создаете определенное напряжение.

Раньше воздвигать такие препятствия было совсем не сложно, тому способствовали многочисленные социальные барьеры — принадлежность к разным классам, нациям, браки, религия. В наши дни работают главным образом препятствия психологические: ваше сердце принадлежит другому; партнер вас не особенно интересует; вашему счастью мешает какая-то тайна; сейчас неподходящее время; вы недостаточно хороши для партнера; партнер недостаточно хорош для вас — список можно продолжать. В свою очередь и вы можете избрать кого-то, кто воздвигнет препятствие: он или она несвободны; вам только показалось, что вы их интересуете…

Подобные барьеры куда менее различимы, чем, скажем, социальное неравенство или разница вероисповеданий. Однако они остаются барьерами, а человеческая психология не меняется. Весьма многих людей интересует — ив первую очередь — именно то, что им не может или не должно принадлежать. Создайте подобного рода внутренний конфликт — вы недоступны, несмотря на вспыхнувший интерес и влечение, — заставьте жертву тянуться к вам, испытывать муки, мечтая о недоступном. Ваше обольщение превосходно замаскировано! Наконец, самые мощные искушения часто связаны с психологическими табу и запретными плодами. Понаблюдайте — вы обнаружите подавленность, некое скрытое желание, которое заставит вашу жертву испытывать неловкость, если вы надавите в эту точку, но тем не менее все лее послужит соблазном, приманкой. Покопайтесь в прошлом жертвы: если обнаружится что-то, чего она боится, чего пытается избежать, считайте, что ключ у вас в кармане. Вы можете обнаружить неосознанную тоску по образу матери или отца, а можете — скрытые и подавляемые гомосексуальные наклонности. В ваших силах подыграть этим наклонностям, прикинувшись женственным мужчиной или мужеподобной женщиной. В других случаях можно изобразить Лолиту или заботливого «папочку» — что-то запретное, этакое видение темной стороны личности. Ассоциации, однако, не должны быть слишком

определенными и конкретными — нужно только, чтобы жертва потянулась за чем-то неуловимо привлекательным, не сознавая при этом, что перед ней порождение ее собственной фантазии.

Символ: Яблоко из райского сада. Плод кажется таким манящим, но вам нельзя его отведать: он запретен. Но именно поэтому» днем и ночью вы думаете только о нем. Вы видите его, но не можете им обладать. И единственный способ избавиться от этого искушения — сдаться, уступить и вкусить от плода.

> **Дон Хуан (Аминте):** Буду откровенен я, коль ты правду хочешь слышать и, как женщина любая, ценишь искренность в мужчине. Я — глава семьи Тенорьо, знатной, славной, родовитой, что Севилью от арабов в старину освободила. Мой отец у нас в стране после короля всех выше: только от его решенья смерть и жизнь в суде зависят. Ехал мимо Дос Эрманас по своим делам я нынче (странными ведет путями нас любви слепая прихоть!), увидал тебя — и сразу полюбил настолько пылко, что во что бы то ни стало на тебе решил жениться.
>
> **Аминта**: …Прикрыли видимостью чистой правды вы обман сладкоречивый. Не забудьте: в брак законный я с Патрисио вступила, и отречься от супруги он не может до кончины.
>
> **Дон Хуан**: Да, но может быть расторгнут брак, в который лишь для виду муж вступает…
>
> **Аминта**: Клянись же, что меня ты не покинешь… Клянись Творцом! Он взыщет с нарушителя обета…
>
> **Дон Хуан**: Свет очей моих! Ты завтра ж на серебряные плиты, приколоченные к полу гвоздиками золотыми, ступишь ножками, и мрамор персей заключишь в темницу ожерелий драгоценных, и на пальчики нанижешь перстни, чтобы те оправой им, жемчужинам, служили.
>
> **Аминта**: Я — твоя.

Тирсо де Молина, «Севильский озорник, или Каменный гость» Пер. Ю. Корнеева

> Ты великий соблазнитель, о Случай.

Джон Драйден

Единственный способ избавиться от искушения — поддаться ему.

Оскар Уайльд

9.
Томи неизвестностью — что же дальше?

В тот самый момент, когда человек понимает, чего от вас можно ожидать (вернее, ему кажется, что он понимает), ваша власть над ним ослабевает. Более того, вы проигрываете ему в силе. Единственный способ по-прежнему вести соблазняемых за собой, не теряя власти над ними, — постоянно держать их в напряжении, то и дело эпатируя тщательно подготовленными неожиданностями. Люди любят тайну, это и есть главная хитрость, которая позволит вам заманивать жертву все глубже в свои сети. Ведите себя так, чтобы постоянно вызывать удивление. Что вы собираетесь делать? Что вы задумали? Ваши неожиданные поступки заставят испытывать восхитительное ощущение непредсказуемости: несмотря на все усилия, обольщаемым не удается предугадать, каким будет ваш следующий шаг. Вы всегда оказываетесь чуть впереди, всегда владеете ситуацией. Позвольте жертве испытать радостный трепет, пусть у нее захватит дух на очередном крутом вираже.

Ключи к обольщению

Ребенок — это, как правило, своенравное и крайне упрямое создание, которое обязательно поступает наперекор взрослым и, если мы его о чем-нибудь просим, делает наоборот. Но есть один сценарий, при котором дети охотно, даже с радостью уступают и соглашаются на все наши условия, забывая о капризах: так бывает, если им обещан сюрприз. Это может быть упакованный в коробку подарок, игра с какой-то наградой в финале, путешествие, маршрут которого им неизвестен, или захватывающая история с неожиданным концом. В те минуты, когда дети ждут сюрприза, они забывают о своеволии. В ваших силах протянуть эту минуту насколько возможно, маня ребенка волнующей перспективой. Эта детская привычка

живет глубоко в каждом из нас, в ней кроется источник удовольствия, свойственного, пожалуй, всем людям: отправиться следом за тем, кто знает путь и берет нас с собой в путешествие. (Возможно, радость, которую мы испытываем от того, что нас ведут за собой, базируется на памяти о том времени, когда мы были маленькими и родители, сильные и надежные, носили нас на руках и заботились о нас.)

Мы испытываем сходные чувства, когда смотрим кино или читаем триллер: мы находимся во власти режиссера или писателя, которые увлекают нас за собой, проводя через хитросплетения и повороты сюжета. Мы остаемся в своих креслах, переворачиваем страницы, с удовольствием покоряясь, пугаемся и переживаем по авторской воле. Это напоминает наслаждение женщины, танцующей с умелым и надежным партнером, который ведет ее по залу так, что можно не думать ни о чем и полностью отдаться танцу. Влюбленность непременно подразумевает предвкушение: мы ощущаем, что стоим на пороге перемен, готовые двинуться в новом направлении, вступить в новую жизнь, где все будет удивительным и неизведанным. Тот, кого обольщают, ждет, чтобы его повели за собой, чтобы о нем заботились, как о ребенке. Если вы предсказуемы, чары мгновенно рассеиваются: ведь предсказуемость — черта повседневности и будничности. Как и в случае с детьми, вы будете властвовать над объектом до тех пор, покуда сможете удерживать его интерес.

Старайтесь без устали, как из рога изобилия, забрасывать свои жертвы всевозможными сюрпризами и экспромтами (разумеется, мнимыми, заранее подготовленными) — отправьте им письмо без обратного адреса, появитесь там, где они не ожидают вас увидеть, пригласите их туда, где они никогда прежде не бывали. Но лучший из всех сюрпризов — если вы приоткроете завесу над своим характером и позволите им увидеть в нем что-то новое, такое, о чем они и не догадывались. Это, конечно, тоже требует подготовки. В первые недели знакомства жертва попытается составить себе первое беглое представление о вас, основанное на поверхностных наблюдениях. Пусть она считает вас немного застенчивым, приземленным, человеком строгих, пуританских взглядов. Вы-то знаете, что на самом деле все обстоит иначе. Пусть, тем не менее, вас воспринимают именно таким. Можно далее помочь жертве, слегка подчеркнув эти черты, только не переиграйте. Теперь у вас есть пространство для маневра, и вы можете внезапно удивить обольщаемого неожиданно решительным поэтичным или, напротив, порочным поступком. Он изменит свое мнение о вас и не успеет укрепиться в нем, как вы удивите его снова.

Сюрприз, неожиданность приводят к тому, что в какой-то момент люди ослабляют бдительность, становятся менее настороженными, а это открывает путь бурно нахлынувшим новым чувствам. Если сюрприз приятен, яд обольщения проникает в жилы совершенно незаметно. Всякое неожиданное событие оказывает сходное воздействие, ударяя прямо по нервам, прежде чем человек успевает собраться и обдумать происшедшее.

Внезапность не только дает импульс обольщению, она еще и маскирует манипуляции обольстителя. Появитесь где-либо внезапно, неожиданно произнесите или сделайте что-то, и у окружающих просто не будет времени обдумать это и понять, что каждый ваш шаг просчитан. Повезите их куда-нибудь, но так, словно эта идея только что пришла вам в голову. Откройте им секрет — неожиданно, словно повинуясь внезапному импульсу. Сделавшись эмоционально уязвимыми, они будут слишком возбуждены, чтобы холодно анализировать ваши поступки. Все, что происходит внезапно, кажется естественным, а всему, что кажется естественным, свойственно неотразимое обаяние.

Если вы находитесь на виду, непременно выучитесь казаться непредсказуемым. Людям все быстро надоедает — и не только в их собственной жизни, но и в жизни тех, чья задача не давать им скучать. В тот момент, когда толпа поймет, что может предугадать ваш следующий шаг, она съест вас со всеми потрохами. Художник Энди Уорхол постоянно перевоплощался из одного образа в другой, так что никто не мог угадать, кем же он предстанет в дальнейшем: художником, кинорежиссером или общественным деятелем. Всегда держите в рукаве какой-нибудь сюрприз. Чтобы удерживать внимание публики, заставляйте ее постоянно гадать, строить предположения. Пусть моралисты упрекают вас в неискренности, в том, что у вас нет стержня или сердцевины. На самом-то деле они просто завидуют свободе и легкости, которые демонстрирует ваш публичный образ.

Символ: Американские горки. Вагончик медленно поднимается к вершине, а затем вас внезапно подбрасывает вверх, кидает от борта к борту, переворачивает вверх ногами во всех мыслимых направлениях. Пассажиры визжат и хохочут. Их восторг вызван тем, что они могут расслабиться, полностью отдаться чьей-то воле, позволяя бросать себя из стороны в сторону. Какой, новый восторг ожидает их за следующим поворотом?

> Поэтому человеку, не умеющему писать письма или записки, никогда не стать опасным обольстителем.

Серен Кьеркегор, «Или/или»

> Я рассчитываю поразить их [французов] внезапностью. Решительное действие выводит людей из равновесия и ошеломляет.

Наполеон Бонапарт Цит. по кн.: Эмиль Людвиг, «Наполеон»

10.
Сей смятение, прибегая к великой силе слова

Трудно вынудить окружающих выслушать себя. Люди находятся во власти собственных мыслей и желаний, для ваших у них не находится времени. Заставить их слушать можно только одним способом: говоря то, что они захотят услышать, то, что им интересно и приятно. В этом — суть языка обольщения. Воспламените чувства людей многообещающими фразами, льстите, утешайте и успокаивайте, окутывайте их мечтами, сладкими словами, обещаниями, и они не просто выслушают вас, но утратят желание вам противиться. Ваши слова должны быть расплывчатыми, неконкретными, чтобы каждый мог прочитать и понять их по своему усмотрению. Используйте и письменный язык, чтобы рождать мечты, фантазии, а также для создания идеализированного автопортрета.

Ключи к обольщению

Мы редко думаем перед тем как говорить. Человеку свойственно сперва выпалить первое, что придет в голову, а первым в голову, как правило, приходит что-нибудь, что касается нас же самих. Мы пользуемся речью преимущественно для того, чтобы выразить собственные чувства, мысли и мнения. (А также для того, чтобы пожаловаться и поспорить.) Так происходит от того, что почти все мы эгоцентричны и более всего нам интересны не кто-нибудь, а мы сами собственной персоной. До какой-то степени это столь же естественно, сколь неизменно, и почти всю нашу жизнь не причиняет особых неудобств ни нам, ни окружающим, столь же глубоко погруженным в свои проблемы. Однако в обольщении все должно быть иначе.

Невозможно обольщать, если вы не способны выбраться из собственной шкуры и влезть в чужую, внедриться в психологию другого человека. Ключевым элементом языка обольщения являются не слова, которые вы произносите, и не вкрадчивые интонации голоса, а ваша готовность изменить коренным образом свой характер и воззрения. Придется отказаться от привычки говорить первое, что приходит в голову, — нужно овладеть искусством сдержанности, не давая выхода порывам и бурным чувствам. Главное здесь заключается в том, что слова рассматриваются не как инструмент для выражения истинных мыслей и чувств, а как средство, помогающее запутывать, очаровывать, проникать в душу. Разница между нормальным языком и языком обольщения почти так же велика, как разница между шумом и музыкой. Шум — постоянный фон современной жизни, некий раздражитель, который мы отключаем при первой же возможности. Наша обычная речь подобна шуму — люди в лучшем случае могут слушать нас вполуха, пока мы распинаемся перед ними о себе, но куда чаще их мысли в это время витают где-то за тридевять земель от вас. Правда, они навостряют уши всякий раз, когда речь заходит о них или о чем-то, что их касается. Но стоит нам перейти к очередной истории о нас самих, как все возвращается на круги своя. Мы учимся выключать этот вид шума еще в детстве (особенно когда он исходит от наших родителей).

Музыка же, напротив, обольстительна, она, как нежный яд, проникает нам в душу. Она призвана приносить удовольствие. Мелодия или ритм остаются у нас в крови часами, днями после того, как мы их услышим, изменяя наше расположение духа, эмоциональный настрой, возбуждая или успокаивая нас. Чтобы превратить речь из шума в музыку, вам нужно говорить о том, что доставляет удовольствие, — о чем-то, что связано с жизнью окружающих, что приятно для их самолюбия. Если они обременены многочисленными заботами, вы можете добиться того же эффекта, отвлекая их от проблем, помогая сосредоточиться на другом, либо рассказывая что-то забавное и веселое, либо постаравшись убедить, что будущее прекрасно и безоблачно. Посулы и лесть звучат как музыка для любых ушей. Это язык, предназначенный для того, чтобы трогать души людей и притуплять их бдительность. Это язык, созданный для них, а не направленное на них оружие.

Лесть — это язык обольщения в чистом виде, его квинтэссенция. Цель ее не в том, чтобы выразить истинные чувства или передать достоверную информацию, а только лишь в том, чтобы оказать желаемое воздействие на адресата. Научитесь метить точно в цель — в наиболее уязвимые места

человека. Для вашего объекта будет приятным сюрпризом, если вы заговорите о чем-то, что никто еще до вас не оценил по достоинству и далее не заметил. Это может быть некий талант или положительное качество, которые другие не обнаружили.

Самый антиобольстительный язык — спор. Сколько тайных врагов мы наживаем в спорах! Конечно же, в споре не заставишь людей слушать себя и соглашаться с собой, гораздо лучше для этого подойдут юмор, шутка и тонкий намек. Смех и аплодисменты вызывают так называемый эффект домино: после того как ваши слушатели рассмеются хоть раз, их уже гораздо проще заставить смеяться вновь и вновь. В таком легкомысленном, веселом настроении они к тому же лучше слушают. Тонкая, едва уловимая издевка с небольшой долей иронии позволяют вам убеждать, привлекать на свою сторону, высмеивать своих врагов. Ирония и насмешка — обольстительная форма спора.

Выступая перед людьми, обращайтесь к их сердцам, а не к умам — так можно добиться куда больших успехов. Взволнованных людей легче обольстить. Все испытывают довольно похожие чувства, и ни один человек не ощущает неполноценности от сознания, что эти чувства пробуждает в нем кто-то. Толпа сплачивается, единое чувство мгновенно объединяет всех. Чувства, которые вы собираетесь вызывать у окружающих, должны быть сильными. Говорите не о приязни или недовольстве, но о любви и ненависти. Очень важно попытаться и в самом деле испытать хоть толику тех чувств, которые вы намерены вызвать в других. В этом случае ваша речь будет звучать намного достовернее. Речи обольстителя часто повергают слушателей в состояние, похожее на гипнотическое: люди расслабляются, утрачивают настороженность, становятся более податливыми и легче поддаются внушению. Поучитесь у гипнотизеров искусству многократного повторения и утверждения — ключевых элементов, с помощью которых пациента убаюкивают, погружают в сон. Утверждение — это уверенные и четкие заявления, напоминающие команды гипнотизера. Обольстительные речи, при всей их мягкости, не могут не быть решительными — решительность эта призвана заслонить собой обилие грехов. Никогда не говорите: «Мне кажется, что наши соперники приняли необдуманное решение», лучше скажите: «Мы заслуживаем лучшего!» или «Ну и натворили они дел!». Язык внушения активен, он изобилует глаголами, повелительным наклонением и краткими фразами. Безжалостно обрубайте все эти «я полагаю», «возможно», «на мой взгляд». Цельтесь прямо в яблочко.

Могущественным оружием в арсенале обольстителя могут стать его

письма к жертве. Но очень важно научиться правильно их использовать. Лучше всего начать переписку не ранее, чем через несколько недель после первого знакомства. Пусть ваша жертва вначале составит о вас некое представление: она заинтригована вами, вы же при этом не проявляете видимой заинтересованности. Когда вы почувствуете, что завладели ее мыслями, пора отправлять первое письмо. Любое желание, которое вы в нем выскажете, окажется для жертвы откровением: оно потешит ее самолюбие, ей это понравится, она захочет продолжить столь приятное общение.

В ваших письмах должно сквозить и почитание, уважение к предмету ваших устремлений. Пусть все, о чем бы вы ни писали, в конечном итоге замыкается на нем. Создайте у него ощущение, что ни о чем, кроме него самого, вы не можете думать, — чувство поистине пьянящее. Если вы рассказываете какую-нибудь историю или случай, старайтесь каким-то образом привязать их к жертве. Ваши письма должны стать своего рода зеркалом, которое вы держите перед ней, — она увидит в нем себя, отраженную через ваше желание.

Можно добиться того, чтобы письмо как бы косвенно выдавало ваши чувства — вы пишете сумбурно, бессвязно, перескакивая с одной темы на другую. Ясно, что вам трудно сосредоточиться: любовь выбивает вас из колеи. Путаные мысли говорят о волнении. Не тратьте времени на новости и события, сконцентрируйтесь на переживаниях и ощущениях, используйте многозначные выражения с подтекстом. Заронить мысль лучше с помощью намеков — избегайте прямолинейных объяснений. Неопределенность и двойственность дают простор для полета фантазии. Вы пишете не для того, чтобы до конца выразить в письмах себя, а с иной целью — пробудить в читателе чувства, вызвать в его душе смятение и ответное чувство к вам.

Вы узнаете о том, что ваши письма произвели желаемый эффект, когда заметите, как ваши мысли, словно в зеркале, отражаются в словах адресата; когда он начнет повторять ваши слова — прочитанные в письмах или услышанные от вас, — неважно. Пора переходить к следующему этапу, стать более чувственным и эротичным. Теперь язык ваших писем должен, носить сексуальный подтекст или, еще лучше, источать сексуальность. К этому моменту ваши письма должны становиться все короче, но посылать их следует чаще. При этом пусть они становятся еще более путаными и бессвязными, чем прежде. Нет ничего эротичнее, чем короткая, почти бессвязная записка, фразы отрывочны; закончить их может только другой — тот, кому записка адресована.

Символ: Туман. В тумане трудно различить истинные очертания

предметов. Все кажется размытым; воображение выходит из-под контроля, рисуя то, чего нет на самом деле. Слова обольстителя должны увлекать людей в туман, где они сбиваются с верного пути, становясь легкой добычей.

Любимая дверь заперла;
Взял я оружье свое: элегии легкие, шутки;
Тронули строгую дверь нежные речи мои.
Могут стихи низвести Луну кровавую с неба,
Солнца белых коней могут назад повернуть.
Змеи под властью стихов ядовитое жало теряют,
Воды по воле стихов снова к истокам текут.
Перед стихом растворяется дверь, и замок уступает,
Если он накрепко вбит даже в дубовый косяк.
Что мне за польза была быстроногого ставить Ахилла?
Много ли могут мне дать тот или этот Атрид,
Муж, одинаковый срок проведший в боях и в скитаньях,
Или влекомый в пыли Гектор, плачевный герой?
Нет! А красавица та, чью прелесть юную славлю,
Ныне приходит ко мне, чтобы певца наградить.
Хватит с меня награды такой! Прощайте, герои
С именем громким! Не мне милостей ваших искать.
Лишь бы, красавицы, вы благосклонно слух преклонили
К песням, подсказанным мне богом румяным любви.

Овидий, «Любовные элегии» Пер. С. Шервинского

11.
Не пренебрегай деталями

Возвышенные слова и красивые жесты могут показаться подозрительными: с чего это вы так стараетесь понравиться? Детали, мелочи обольщения — неявные, не бросающиеся в глаза поступки, маленькие экспромты — часто оказываются куда более обаятельными и красноречивыми. Научитесь привлекать к себе внимание жертвы с помощью множества маленьких приятных вещиц и ритуалов. Это могут быть подарки — недорогие, но продуманные, предназначенные именно для

нее, — одежда и аксессуары, выбор которых говорит о том, что вам известны ее вкусы. Это могут быть, наконец, какие-то шаги и поступки, показывающие, как много времени и внимания вы ей уделяете. Умело срежиссированные детали оказывают воздействие на все органы, чувств. Устройте для своей жертвы зрелище, яркое действо, пустите ей пыль в глаза; тогда, загипнотизированная, она и не заметит, что у вас на уме на самом деле. Научитесь с помощью деталей внушать нужные вам чувства и настроения.

Ключи к обольщению

В детстве мы воспринимали окружающий мир куда острее. Цвет новой игрушки или цирковое представление приводили нас в восторг; приятный запах или звук могли вызвать в душе бурю эмоций. А игры, которые мы выдумывали, воспроизводя какие-то стороны взрослого мира в миниатюре! Какое удовольствие доставляло нам любовное продумывание каждой детали! Мы примечали буквально все.

Но годы идут, и наши чувства с возрастом притупляются. Мы уже не так наблюдательны — из-за того, что постоянно заняты, что у нас масса дел, что, закончив одно, мы торопливо хватаемся за следующее. В обольщении надо стараться вернуть объект к золотым денькам босоногого детства. Ребенок менее рационален и рассудителен, его легче обмануть. Кроме того, ребенок тоньше настроен на восприятие простых радостей из области чувств. Так что в присутствии ваших объектов старайтесь ни в коем случае не предлагать им обычные ощущения, которых у них и так довольно в реальном мире — там, где они вынуждены спешить, нервничать и выходить из себя. Вам всего лишь нужно замедлить бег времени и возвратить их в те далекие дни, когда все было так просто. Детали, о которых вы позаботились — яркие краски, подарки, маленькие праздники, — направлены на чувства объектов и вызывают у них детский, непосредственный восторг перед могущественными чарами нашего мира. Их окружают чудеса, их переполняет радость, и на какое-то время они теряют способность рассуждать и мыслить рационально. Позаботившись о мелочах, вы выигрываете время и можете настроиться на более медленный ритм обольщения, ведь сейчас ваши объекты не в состоянии сосредоточиться и догадаться о вашей конечной цели (будь то сексуальные отношения, власть или что-либо другое), сейчас вы кажетесь им таким

заботливым и внимательным. Здесь, в этой империи по-детски ярких ощущений, им начинает казаться, что вы ведете их к чему-то, не имеющему отношения к реальному миру, а это непременный элемент обольщения.

С 1940-х до начала 1960-х на счету Памелы Черчилль-Гарриман была целая череда романов со многими незаурядными и к тому же весьма богатыми людьми. Что же влекло к ней этих мужчин? Их приводила в трепет не красота, не родословная, не живость характера, но ее сверхъестественное внимание к деталям. Все начиналось с внимательного взгляда, с которым она слушала вас, впитывая каждое ваше слово, а на самом деле изучая ваш характер и вкусы. Когда она наконец оказывалась в вашем доме, то заполнила его вашими любимым цветами, учила вашего повара готовить изысканное блюдо, которым до сих пор вас потчевали лишь в самых дорогих ресторанах. Вы как-то обмолвились о том, какой художник вам нравится. Спустя несколько дней этот художник появлялся у вас, приглашенный ею на одну из вечеринок. Она раздобывала для вас чудесные старинные безделушки, как раз такие, какие вам нравятся; одевалась именно в том стиле, который, по вашему мнению, ей особенно шел,-и обо всем она как будто догадывалась сама, не спрашивая вас и не советуясь. На самом деле она разнюхивала и выслеживала, собирая по крупицам информацию от третьих лиц, подслушивая ваши разговоры с другими людьми. Внимание Памелы Гарриман к мелочам оказывало опьяняющее действие на всех мужчин в ее жизни. Она была чем-то сродни заботливой, любящей матери, она привносила в жизнь комфорт и порядок, брала на себя заботу обо всем, что требовалось. Жизнь — штука сложная, в ней каждый старается оттеснить другого. Уделяя должное внимание деталям, вы смягчаете окружающих и становитесь нужными, так что они попадают от нас в зависимость. Главное здесь — разузнать, в чем именно они нуждаются, но делать это надо незаметно, так, чтобы ваше прямое попадание выглядело для них сверхъестественным, необъяснимым, как будто вы прочитали их мысли. Это еще один способ возвратить ваш объект в детство, где исполнялись все наши желания и капризы.

Всякая деталь в обольщении представляет собой знак, символ, и ничто не является знаком в большей степени, чем одежда. Это не означает, что вам необходимо начать одеваться как-то по-особому: экстравагантно, пижонски или провокационно. Это значит, что одеваться нужно для своего объекта, в соответствии с его представлениями и вкусами.

Когда Клеопатра соблазняла Марка Антония, ее платье не было бесстыдно откровенным; она одевалась, как греческая богиня, зная о его слабости к ним. Мадам де Помпадур, фаворитка Людовика XV, в свою

очередь знала о слабости короля — его непреходящей скуке. Она постоянно надевала разные платья, меняя не только цвет и материал, но и стиль, радуя короля многообразием и непредсказуемостью. Памела Гарриман всегда следовала моде, играя роль этакой гейши из высшего общества и уважая сдержанные вкусы мужчин, которых обольщала.

Подарок обладает мощнейшей обольстительной силой, но сам предмет не так важен, как жест, поступок и тонкая мысль или чувство, которые он несет. Выбор подарка может быть связан с чем-то из прошлого вашего объекта, или символизировать что-то, о чем знаете только вы двое, или просто демонстрировать, что вы не пожалели усилий, чтобы доставить удовольствие. Дорогие подношения не имеют ничего общего с чувствами; они могут вызвать удивление и благодарность, но ненадолго — это сходно с тем, как ребенок забрасывает дорогую игрушку. Вещица, которая отражает внимание дарителя, обладает мощной связующей властью, что пробуждается всякий раз, когда человек смотрит на нее.

Наконец последнее замечание на эту тему: слова, безусловно, важны для обольщения, они прекрасно помогают решить некоторые задачи — вскружить голову, сбить с толку, польстить. Но самое обольстительное в конечном итоге — это то, чего вы не произносите, что воздействует косвенно. Ничего не поделаешь, жизнь наша такова, что люди привыкли относиться к словам с недоверием. Всякий может произносить красивые слова; они звучат, но ни к чему не обязывают, а через минуту могут быть забыты. Красивый жест, продуманный и говорящий о внимании подарок, другие мелочи такого рода выглядят не в пример более правдоподобными и осязаемыми. Они намного трогательнее, чем самые романтические речи о любви, потому что говорят сами за себя и человек может увидеть в них даже больше смысла, чем было заложено. Ни в коем случае не упражняйтесь в красноречии, рассказывая людям о своих чувствах, позвольте им догадаться обо всем самим по вашим взглядам и поступкам. Это куда убедительнее всяких слов.

Символ: Пир. Торжество, устроенное в вашу честь. Все продумано и заботливо устроено — цветы, украшение зала, подбор приглашенных, артисты, музыка, обед с пятью переменами блюд, текущее рекой вино. Пир развязывает языки и избавляет нас от скованности.

> Посему, на мой взгляд, если некто желает объявить о своей любви, то лучше ему прибегнуть для этого к действиям, нежели к словам, ибо… учтивый поступок и благородная сдержанность порой красноречивее свидетельствуют о чувствах человека, чем

потоки слов.

Бальдассаре Кастильоне

12.
Поэтизируй свой образ

Что происходит, когда ваша жертва остается наедине с собой? Это имеет большое значение: плохо, если у нее возникает — пусть даже едва заметное — чувство облегчения, вызванное тем, что вас нет рядом и все, наконец, закончилось. Подобная реакция возможна, если вы проявите излишнюю фамильярность или навязчивость. Поэтому ускользайте, не давайтесь в руки, чтобы вызывать только приятные ассоциации. Пусть, расставаясь с вами, жертва всякий раз будет стремиться поскорее увидеть вас снова. Заставьте ее неотступно думать о вас, демонстрируя поочередно то пыл, то холодную отстраненность, чередуя краткие свидания с рассчитанными исчезновениями. Пусть ваша фигура ассоциируется с поэтичным, возвышенным эталоном, воспоминания о вас должны рисовать в воображении жертвы идеализированный образ, словно окруженный ореолом. Чем чаще ваш образ будет всплывать в ее памяти, тем более обольстительные фантазии она будет связывать с вами. Искусно направляйте воображение жертвы с помощью таинственных, едва уловимых противоречии и перемен в поведении.

Ключи к обольщению

У каждого из нас имеется собственное представление о себе — и этот образ, как правило, льстит нам: себе мы кажемся более великодушными, бескорыстными, честными, добрыми, умными и красивыми, чем есть на самом деле. Нам невероятно сложно быть до конца честными в самооценке; наша потребность идеализировать себя почти непреодолима. Как заметила писательница Анжела Картер, мы уж скорее приравняем себя к ангелам, чем к высшим обезьянам, от которых на самом деле произошли.

Эта потребность в идеализации распространяется и на наши романтические привязанности, потому что когда мы влюбляемся, когда кто-то покоряет нас, то в нем мы видим отражение самих себя. Выбор, который

мы делаем, решаясь пойти на сближение с другим человеком, выдает нечто важное, глубинное в нас самих. Нам никак не хочется признаться себе в том, что мы полюбили человека недостойного — жалкого, пошлого, дурно воспитанного или, скажем, лишенного вкуса, — именно потому, что он кажется нам чертовски похожим на нас — прямо-таки как в зеркале. Более того, мы часто влюбляемся в кого-то, кто в том или ином отношении походит на нас. И горе, если этот человек окажется несовершенным или, хуже того, заурядным, — ведь это свидетельствовало бы о нашем собственном несовершенстве и заурядности. Нет, наш избранник во чтобы то ни стало должен быть безупречным — и мы идеализируем его, неадекватно завышаем оценку, хотя бы ради нашей собственной самооценки. Помимо этого, в нашем мире, таком жестком и полном разочарований, иметь возможность помечтать о том, в кого мы влюблены, — поистине огромное удовольствие.

Это облегчает задачу обольстителя: окружающие просто сгорают от желания получить шанс пофантазировать о вас. Не лишайте их этой приятнейшей возможности, не навязывайте им сверх меры свое общество (отсутствие работает на вас!), не держите себя с ними на слишком короткой ноге. Не следует сближаться настолько, чтобы стать привычными, даже банальными, чтобы ваши объекты видели вас такими, каковы вы на самом деле. Не старайтесь непременно произвести впечатление ангела или воплощенной добродетели — это может показаться скучным. Можно предстать опасным, порочным, даже грубоватым, смотря по тому, как нравится вашей жертве. Но ни в коем случае нельзя быть заурядным или ограниченным. В поэзии (в отличие от прозаической реальности) возможно все.

Чтобы заставить жертву идеализировать вас, посейте в ее душе зерно сомнения: желанно ли для вас ее общество, не скучаете ли вы с ней? Эта неуверенность имеет огромное значение — она заставляет работать наше воображение, углубляет процесс поэтизации. Помните: то, что легко дается, не может дорого стоить. Это относится и к людям: воображению трудно вознести на поэтические высоты человека, который достижим без всякого труда. Если после первого знакомства, вызвавшего интерес, вы дадите понять, что это только аванс, который не следует принимать как должное, и что ваше расположение еще надо заслужить, это вызовет легкое замешательство, ваш объект начнет подозревать, что в вас есть что-то необыкновенное, возвышенное и этим объясняется ваша недоступность.

Люди испытывают огромное удовольствие от встречи с тем, кто напоминает им героев или героинь их детских фантазий. Джон Ф.Кеннеди

представлялся воплощением рыцаря — благородный, храбрый, обаятельный. Пабло Пикассо был не просто великим живописцем, питавшим слабость к молоденьким девушкам, он был то Минотавром из древнегреческих мифов, то плутом с чертовинкой — образ, невероятно привлекательный в глазах женщин. Подобные ассоциации не следует навевать слишком рано: они обретают силу лишь тогда, когда объект уже попал под ваше обаяние и с готовностью поддается внушению. Весь фокус заключается в том, как вызвать ассоциации между собственной личностью и чем-то мифическим — с помощью одежды, которую вы носите, слов, которые произносите, мест, где вы появляетесь.

Любого рода возвышенные переживания, художественные или духовные, удерживаются в памяти несравненно дольше, чем рядовые моменты. Найдите способ пережить с вашими объектами подобные мгновения — концерт, спектакль, какой-то духовный опыт и т. д., — чтобы в их памяти с вами было связано что-то возвышенное, одухотворенное. Совместные моменты воодушевления обладают громадным обольстительным потенциалом. К тому же любому предмету, любой вещи можно придать соответствующее звучание, сделать так, чтобы он вызывал поэтические отклики, отдавался в душе сентиментальными ассоциациями, о чем уже говорилось в предыдущей главе. Подарки, которые вы делаете, и другие предметы становятся воспоминаниями о вас, а если они вызывают приятные воспоминания, один их вид вызывает мысли о вас, ускоряя процесс идеализации.

Хотя говорят, что разлука заставляет сердце томиться и страдать, однако здесь очень важно рассчитать время — если вы исчезнете с глаз слишком рано, это может повлечь противоположные последствия: процесс кристаллизации даже и не начнется, обольщение погибнет в самом зародыше. Вы должны вначале окружить свои объекты проявлениями внимания и заботы, чтобы в те решающие моменты, когда они остаются одни, в их памяти всплывал согревающий душу образ. Делайте все, что в ваших силах, чтобы объекты продолжали вспоминать о вас после расставания. Письма, записочки, подарки, неожиданные встречи — все это делает вас как бы вездесущими. Все должно напоминать о вас.

Символ: Ореол. Постепенно, когда объект пребывает в одиночестве, он или она начинает представлять себе что-то вроде слабого свечения вокруг вашей головы — его излучают всевозможные радости, которые обещает общение с вами, а также сияние вашего яркого, идеализированного облика, ваши благородные качества. Ореол выделяет вас из общей массы. Не дайте ему исчезнуть — не становитесь привычным или заурядным.

Мне нужна женщина, которая что-то собой представляет, чем-то выделяется: либо она очень красива, либо очень добра, на крайний случай очень порочна; очень умна или очень глупа — неважно, лишь бы было в ней что-то.

Альфред де Мюссе

По-моему, тот, кто не умеет овладеть умом и воображением девушки до такой степени, чтобы она видела лишь то, что ему нужно, кто не умеет покорить силой поэзии ее сердце так, чтобы все его движения всецело зависели б от него, тот всегда был и будет профаном в искусстве любви!

Серен Кьеркегор, «Дневник обольстителя» Пер. П. Ганзена

13.
Обезоруживай, представляясь слабым и уязвимым

Слишком очевидные маневры с вашей стороны могут возбудить подозрения. Лучший способ замести следы — заставить другого почувствовать себя сильнее, ощутить свое превосходство. Если вы сыграете роль слабого, уязвимого человека, целиком находящегося во власти другого и неспособного владеть собой, то ваши действия будут выглядеть более естественными — в них не будет заметен расчет. Внешние проявления слабости — слезы, робость, бледность — дополнят впечатление искренности. Аля закрепления результатов поступитесь добродетелью ради честности: докажите свою искренность, признавшись в каком-то своем грехе, необязательно реально существующем. Искренность важнее, чем. добродетель. Сыграйте роль жертвы, чтобы затем трансформировать сочувствие вашего объекта в любовь.

Ключи к обольщению

В характере у каждого из нас имеются свои природные слабости, недостатки, уязвимые точки. Может быть, мы застенчивы или чрезмерно чувствительны или нам требуется внимание — какой бы ни была наша

слабость, это нечто, чем мы не в состоянии управлять. Мы можем пытаться компенсировать ее или скрыть, но этот путь, как правило, ошибочен: окружающие все равно улавливают что-то натужное, неестественное. Помните: обольстительнее всего естественность, какую бы черту нашей натуры она ни характеризовала. Уязвимые стороны человека, то, над чем он, казалось бы, не властен, зачастую представляются особенно привлекательными. С другой стороны, люди, благополучные во всем, не имеющие слабостей, частенько вызывают зависть, страх, даже гнев. Невольно, подсознательно окружающие стремятся навредить им, увидеть их униженными.

Не боритесь со своими слабостями, не пытайтесь их подавлять, вместо этого научитесь их использовать. В ваших силах обратить собственные слабости и недостатки в преимущества. Здесь важно соблюдать меру: если вы перегнете палку, выпячивая свои слабости или упиваясь ими, то вместо симпатии рискуете вызвать раздражение или, того хуже, показаться жалким. Нет, лучше всего позволить лишь краешком глаза увидеть мягкую, хрупкую сторону своей натуры, да и то лишь тем, кто уже имел возможность узнать вас. Этот взгляд украдкой придаст вам человечности, умерит людскую подозрительность, подготовит почву для более глубокой привязанности. Обычно вы сильны и сдержанны, но порой на какое-то мгновение теряете самоконтроль, поддаетесь своей слабости и позволяете это заметить.

Каждому из полов свойственны свои страхи и комплексы; это различие необходимо принимать в расчет, решая, как именно демонстрировать свою слабость. Женщину, к примеру, могут привлечь в мужчине его сила и уверенность, но те же качества, если их слишком выпячивать, могут привести к противоположному результату: вызвать страх, показаться неестественными и далее уродливыми. Особенные опасения вызывают мужчины холодные и нечувствительные. В этом случае женщина боится, что ему интересен лишь секс и ничего больше. Обольстители-мужчины издавна научились развивать в себе проявления женской натуры — открыто демонстрировать свои чувства, изображать интерес к жизни объекта.

Многие известные обольстители в новейшей истории — Габриэль д'Аннунцио, Дюк Эллингтон, Эррол Флинн — осознавали, насколько важно раболепствовать перед женщинами. Самое главное здесь — выказывая свою мягкую, слабую сторону, в то лее время постараться не утратить мужественность. Взять, например, застенчивость, которую философ Серен Кьеркегор считал необыкновенно эффективной тактикой для обольстителей-мужчин, дающей женщине ощущение комфорта и даже

превосходства. Можно и даже нужно проявлять ее время от времени. Не забывайте, однако, что все хорошо в меру. Достаточно намека на застенчивость: чрезмерная скованность вызовет у объекта-женщины разочарованней чувство, что ей придется брать инициативу на себя, что вся работа может упасть на ее плечи. Страхи и комплексы мужчины часто касаются его собственного чувства мужественности: он, как правило, боится женщин слишком властных, берущих инициативу на себя. Великие соблазнительницы в истории прекрасно умели маскировать эти свои качества, играя роль маленькой девочки, нуждающейся в защите и покровительстве мужчины. Для достижения наилучшего эффекта женщина должна одновременно казаться слабой, беззащитной и возбуждать сексуально, становясь воплощением самых заветных мужских фантазий.

Плачущий человек, как правило, оказывает мгновенное и сильное воздействие на наши чувства: мы не можем оставаться равнодушными. В нас пробуждается сочувствие, сострадание, часто мы готовы на все, лишь бы утешить плачущего, высушить слезы, порой ради этого мы можем совершать поступки, на которые в ином случае никогда бы не пошли. Рыдания — очень сильный тактический прием, но плачущий далеко не всегда так уж наивен. Обычно за слезами стоит что-то реальное, но случается, что они не что иное, как притворство, элемент игры, рассчитанной на достижение определенного эффекта. (И если объект это почувствует, то игра обречена на провал.) В слезах заключена огромная эмоциональная мощь, но и в тихой грусти есть что-то непреодолимо привлекательное и обольстительное. Нам хочется утешить другого, и это желание без труда перерастает в любовь.

Не злоупотребляйте слезами, приберегите их для подходящего случая. Может, например, случиться так, что у объекта возникнут подозрения относительно ваших мотивов или вам покажется, что вы не производите на него или на нее должного впечатления. Слезы — верный барометр, безошибочно указывающий нам, насколько глубоко другой человек привязан к вам. Если он при этом выглядит не взволнованным, а раздраженным или равнодушным, дела ваши, скорее всего, хуже некуда.

В социальных и политических ситуациях слишком амбициозный или властный вид может вызвать в окружающих нежелательное чувство страха; весьма важно приоткрыться, показав им свои уязвимые стороны. Демонстрация всего лишь одной невинной слабости вызывает доверие, помогая скрыть массу манипуляций. Чувства, даже слезы в этих случаях также действенны. Наиболее эффективна роль жертвы. Вступая в перепалку с агрессивно настроенными оппонентами, вы рискуете

показаться не менее отвратительными, чем они; вместо этого, не отвечая на их выпады, сыграйте роль жертвы. Люди примут вашу сторону, и их эмоциональная реакция может послужить вам фундаментом для последующего широкомасштабного политического обольщения.

Символ: Изъян. На прекрасное, безукоризненное лицо приятно смотреть, но если оно слишком совершенно, то оставляет нас холодными, даже немного пугает. Маленький, едва заметный изъян, небольшая метка придают лицу теплоту, человечность, его гораздо легче полюбить. Не старайтесь скрыть абсолютно все свои изъяны. Они нужны вам, чтобы смягчить черты и вызвать нежные чувства.

> Мужчина, знаете ли, ни черта не стоит, если не умеет разрыдаться в нужный момент.

Линдон Бейнс Джонсон

> Слабые обладают над нами властью. Без сильных и уверенных я могу обойтись. Я и сам по природе слаб и нерешителен, и для меня много более привлекательна женщина, если она тиха и застенчива и покорна желаниям мужчины до такой степени, что способна забыть себя. Мужчина волен лепить из нее все, что захочет, и со временем привязывается к ней все больше.

Мурасаки Сикибу, «Повесть о Гэндзи»

> Скромность и застенчивость… с этими качествами можно много выиграть лишь при условии большой ловкости и умения пользоваться ими. Что до меня, то я часто и с успехом прикрывался этой маской, чтобы поддеть какую-нибудь маленькую кокетку. Многие девушки довольно беспощадно отзываются о застенчивых мужчинах, любя их втихомолку. Застенчивость и скромность льстят их тщеславию, они как бы чувствуют свое превосходство — это первый задаток. Убаюкав такую девушку в этой счастливой уверенности и поймав минуту, когда она убеждена, что ты вот-вот умрешь от застенчивости, надо вдруг показать, что ты как нельзя более далек от этого и прекрасно умеешь ходить без помочей.
>
> Застенчивость как бы уничтожает в глазах девушки пол

мужчины и служит отличным средством для придачи отношениям оттенка безразличности.

Серен Кьеркегор, «Дневник обольстителя» Пер. П. Ганзена

14.
Смешай мечту с реальностью

В качестве компенсации за жизненные трудности люди проводят массу времени в мечтаниях и грезах, воображая себе будущее, полное приключений, успеха и романтики. Если вам удастся создать иллюзию, благодаря которой их мечты воплотятся наяву, вы получите над ними полную власть. Очень важно начинать не торопясь, завоевывая доверие и постепенно возводя здание фантазии, которая будет соответствовать их желаниям. Избирайте целью тайные чаяния, не осуществленные до сих пор или подавляемые, вызывающие неуправляемые эмоции, парализующие способность здраво рассуждать. Идеальная иллюзия — та, которая не слишком оторвана от реальности, но несет в себе отпечаток нереального, словно сон перед самым пробуждением. Доведите обольщенных до того, чтобы они утратили способность отличать вымысел от реальности.

Ключи к обольщению

Мир реальности жесток и может быть безжалостным: происходят события, над которыми мы не властны, окружающие думают только о своих интересах и им плевать на наши чувства, время бежит неумолимо, а мы не успеваем выполнить задуманное, К счастью, у нас рано вырабатывается спасительная привычка мечтать. Б этом другом, воображаемом мире, который населяем мы же, будущее полно радужных перспектив. Там мы сумеем дорого продать свои гениальные изобретения или повстречаем человека, который перевернет всю нашу жизнь. Наша культура поощряет и даже стимулирует подобные фантазии, постоянно предлагая нам соответствующие образы и сюжеты об удивительных случаях, возможностях и счастливых историях любви.

Проблема заключается в том, что все эти образы и фантазии существуют только в наших мечтах или на киноэкране. На самом-то деле

их недостаточно — мы тоскуем по настоящему, тому, что в отличие от бесконечных грез и мечтаний можно подержать в руках. Ваша задача как обольстителя — сделать фантазии осязаемыми, облечь их в плоть, наполнить жизнью или разработать сценарий, напоминающий мечты вашего объекта. Никто не силах противиться обаянию потаенной мечты, на глазах становящейся явью. Вначале вам придется подыскать себе объекты, у которых есть такие тайные и неосуществленные мечты или которые что-то подавляют в себе — это, как правило, и есть идеальные жертвы обольщения. Шаг за шагом вы будете возводить здание иллюзии, которую им предстоит увидеть, ощутить, переживая наяву собственные сны. Это настолько сильное потрясение, что люди утрачивают связь с реальностью, и ваша выдумка начинает казаться им самым вещественным и настоящим, что только есть в жизни. Ну, а стоит им потерять чувство реальности, они, «как жареные жаворонки» (так Стендаль говорил о женщинах — жертвах лорда Байрона), сами падают к вам в рот.

Большинство людей неверно понимают иллюзию. Всякому фокуснику известно, что вовсе не обязательно создавать ее из чего-то грандиозного и напыщенного; напротив, грандиозное и напыщенное может разрушить ее, привлекая слишком пристальное внимание к вам и вашим хитроумным замыслам. Вместо этого создайте иллюзию обыденности. Когда ваши жертвы почувствуют себя в безопасности — ибо в ординарности нет ничего угрожающего, — тогда у вас появляется пространство для маневра, и вы можете начинать кружить им головы. Оживляя фантазию, было бы грубейшей ошибкой считать, что она непременно должна быть невероятной, нереальной. Чрезмерная, неестественная театральность сделает фантазию занимательной, забавной, но едва ли обольстительной. Ваша цель, напротив, не искусственность, а сверхъестественность — нечто странное и в то же время привычное, вроде дежавю или воспоминаний детства — что-то слегка иррациональное и напоминающее сон. Сверхъестественное, смесь реального и нереального, обладает сильнейшей властью над нашим воображением. Фантазиям, которые вы претворяете в жизнь для своих объектов, не нужно быть эксцентричными или из ряда вон выходящими; напротив, они должны корнями уходить в реальность, лишь намеком указывая на нечто необычное, фантастическое или таинственное (например, разговор о судьбе, неумолимом роке). Вы туманно напоминаете людям какие-то их детские образы или, возможно, какой-то персонаж из книги или фильма.

Однажды вечером Полина Бонапарт, сестра Наполеона, давала бал. Когда бал окончился, в саду к ней подошел красивый немец в офицерском

мундире и попросил помочь ему передать письмо императору. Полина пообещала, что постарается исполнить просьбу, а затем, с загадочным блеском в глазах, велела ему назавтра в тот же час прийти на то же место. Офицер явился, и его встретила молодая женщина, провела его в комнаты близ сада, а затем в великолепный салон, посреди которого стояла роскошная ванна. Спустя несколько минут через боковую дверь вошла другая молодая женщина, одетая в платье из тончайшей ткани. Это была Полина. Зазвонили колокольчики, появились горничные, они начали готовить ванну, подали офицеру шелковый халат, а затем скрылись. Впоследствии офицер говорил, что все это напоминало волшебную сказку и у него создалось впечатление, что Полине взбрело в голову изобразить этакую обольстительницу из античного мифа. Она была очень красива и к тому же обладала достаточной властью, чтобы заполучить любого мужчину, какого захочет, но ей было неинтересно просто затащить его в постель, ей хотелось придать всему вид романтического приключения, и она приглашала свой объект разделить с ней эту прихоть, эту фантазию.

Играть разные роли чертовски привлекательное занятие. Мы осознаем это еще в детстве, когда впервые испытываем радостный трепет от возможности как бы побывать в чужой шкуре, подражая взрослым или вымышленным персонажам. Мы вырастаем, и общество закрепляет за нами определенные социальные роли, но какая-то часть нашего «Я» тоскует по той игре, которая когда-то доставляла нам столько радости, по тем маскам, которые мы могли носить и менять. Нам по-прежнему хочется поиграть в эту игру, исполнить в этой жизни не одну, а несколько ролей. Потакайте этому желанию своих объектов, сперва давая им понять, что вы играете роль, а затем приглашая их принять участие в спектакле и разделить фантазию с вами. Чем больше все будет похоже на игру или выдумку, тем лучше.

Если в дело вовлечены эмоции, мы часто все воспринимаем в искаженном виде. Чувство любви словно заволакивает все вокруг туманом, окрашивая в тона, совпадающие с нашими желаниями. Чтобы заставить людей поверить в создаваемые вами иллюзии, потакайте тем чувствам, управлять которыми они не в силах. У всякого в жизни есть свои потери, разочарования, боль. Мысль о том, что в ваших силах вернуть утраченное, что ошибки можно исправить, чрезвычайно притягательна. Человеческий разум совершенно беспомощен перед иллюзией, особенно когда в дело включаются сильные желания, порождающие едва ли не галлюцинации. Мало кому под силу разоблачить долгожданную иллюзию, в которую так хочется верить.

Символ: Волшебная страна. У каждого человека есть страна его грез — настоящий рай, где все люди добры и благородны, где сбываются мечты, исполняются желания, где жизнь полна приключений и романтики. Устройте своим объектам путешествие в эти края, дайте им краем глаза увидеть сквозь горный туман их волшебную страну, и они безоглядно полюбят вас.

> У всех влюбленных, как у сумасшедших,
> Кипят мозги: воображенье их
> Всегда сильней холодного рассудка.

Вильям Шекспир, «Сон в летнюю ночь» Пер, Т. Щепкиной-Куперник

15.
Изолируй свою жертву

В изоляции человек слабеет. Постепенно изолируя жертву, вы добьетесь того, что она все легче будет поддаваться вашему влиянию. Изоляция может быть психологической: заполняя все поле зрения жертвы приятным и лестным вниманием, которое вы ей оказываете, вы вытесняете из ее мыслей все прочее. Она видит только вас и только о вас может думать. Изоляция может быть и физической: вы изымаете жертву из привычного окружения, отдаляете от друзей, семьи, дома. Дайте ей ощущение, что она находится на грани, в преддверии: покидает один мир и, оставляя прошлое позади, решительно вступает в другой. Изолированная подобным образом, жертва лишена поддержки извне, и ее гораздо легче ввести в заблуждение. Заманите обольщаемого на свою территорию, где для него нет ничего привычного.

Ключи к обольщению

Окружающие могут казаться нам сильными, способными управлять своей жизнью, но все это, как правило, только напускное. На самом деле люди куда более хрупки, чем вы полагаете. Им помогает казаться сильными своеобразная система страховочных ремней, которыми они буквально опутывают себя, — друзья, семья, повседневные рутинные обязанности,

которые дают чувство целостности, безопасности и уверенности. Выбейте неожиданно почву у них из-под ног, оставьте их в одиночестве в незнакомом месте, где приметы их привычной жизни отсутствуют вовсе или неузнаваемо искажены, — и перед вами предстанут совсем другие личности, Сильного и уверенного человека трудно обольстить. Но даже сильных можно сделать беспомощными, если удастся изолировать их и выбить у них из-под ног привычную почву. Перекройте им общение с друзьями и родными своим постоянным присутствием, добейтесь отчуждения от мира, который они считают привычным для себя, увезите в незнакомые для них места. Пусть они поживут в вашей среде. Намеренно нарушайте привычный им ритм жизни, заставляйте делать то, чего они никогда не делали прежде. Они будут волноваться, но это только облегчит вашу задачу — запутать их, ввести в заблуждение. Все это следует преподносить в форме радостного, приятного переживания, и тогда в один прекрасный день ваши объекты проснутся с ощущением, что все привычное и уютное прежде теперь далеко и чуждо. Тогда в поисках опоры они бросятся к вам, подобно тому, как испуганный ребенок, плача, ищет маму, когда в комнате выключают свет. В обольщении, как и в военной кампании, изолированный объект слаб и уязвим.

Часто злейшие враги обольстителя — это родные и друзья объектов. Они находятся вне магического круга, неподвластны вашим чарам; от них может исходить голос разума, отрезвляющий жертву. Необходимо работать тонко и незаметно, стараясь добиться отчуждения объекта от! его близких. Дайте понять, что они ревнуют или завидуют счастью объекта, встретившего вас, или что они уже стары, ничего не понимают и утратили вкус к приключениям. Последний аргумент на редкость эффективен в отношении молодых людей с не вполне сформировавшейся личностью, которые готовы в любой момент взбунтоваться против какого угодно «тирана», а особенно против родителей. Вы олицетворяете яркие краски жизни, друзья и родители — серую скуку и обыденность.

То, что связывает нас с прошлым, представляет собой препятствие для настоящего. Даже оставшиеся в прошлом, с кем мы более не общаемся, продолжают тем не менее тянуть нас, пытаясь удержать в прошлом. Как обольститель вы испытываете эту хватку прошлого на себе, когда вас будут сравнивать с предыдущими поклонниками, и сравнение может оказаться не в вашу пользу. Не допускайте этого ни в коем случае! Вытесните прошлое своим вниманием в настоящем. Если будет нужно, постарайтесь дискредитировать предыдущего любовника, тонко или не очень, смотря по ситуации. Не бойтесь даже разбередить старые раны — пусть объект вновь

испытает старую боль и увидит, какой контраст с горьким прошлым являете вы и насколько лучше настоящее. Чем надежнее вам удастся изолировать объект от прошлого, тем крепче окажется его привязанность к вам в настоящем.

Сегодня каждый из нас обременен ответственностью самого разного рода, нас окружают советчики и помощники. Мы воздвигаем вокруг себя стену — учимся противостоять влиянию окружающих нас людей, становимся недоверчивыми и подозрительными. Для того чтобы преодолеть это предубеждение, вы — как обольститель — должны отвлечь свои объекты, увести от одолевающих их забот и мыслей. Работа это ювелирная, и проделывать ее нужно неторопливо и тонко. А выманить объект из крепости лучше всего поможет вам экзотика. Предложите ему нечто неизведанное, что привлечет к себе внимание и поразит. Это может быть не совсем обычный внешний вид или манера одеваться, неординарное поведение, с помощью которых вы сумеете постепенно вводить объект в свой мир — удивительный и неповторимый. Внезапные перемены настроения помогут вам выбить объект из колеи. Не беспокойтесь, если разрушение, которое вы олицетворяете, вызовет у него смятение — это не что иное, как признак того, что объект слабеет. Люди в большинстве своем двойственны: с одной стороны, они наиболее комфортно чувствуют себя в привычной обстановке, занимаясь рутинными делами, с другой — все это им надоело и они страдают от скуки и радуются всему, что кажется им экзотичным и нездешним. Они могут противиться, сомневаться, но устоять против перспективы экзотических удовольствий мало кому удается. Чем дальше увлекаете вы их в свой удивительный мир, тем слабее их сопротивление. Когда они спохватятся и осознают, что происходит, будет уже слишком поздно.

В психологической изоляции объектов главное — окутать их вниманием, заставляя поверить, что в мире ничего и никого не осталось, кроме вас двоих. Не давайте своим объектам времени на сомнения и волнения или на то, чтобы сопротивляться вам. Пусть на них хлынет через край поток вашего внимания, чтобы вытеснить все прочие мысли и проблемы. Помните — люди в глубине души мечтают, чтобы их увлек прочь и повел за собой кто-то, кто знает, куда идти. Это может стать настоящим наслаждением — подчиниться и позволить увести себя, даже ощущать себя слабым и зависимым, если только обольщение было достаточно медленным деликатным.

Принцип изоляции можно применить буквально, увлекая объект в какое-то экзотическое место. Опасность совместных путешествий состоит

в том, что объекты находятся в слишком тесной близости — в таких условиях трудно сохранить флер таинственности. Но если вы отправитесь с ними в края, достаточно притягательные, чтобы навлечь на себя их внимание, у них просто не будет возможности слишком концентрироваться на вашей персоне, выискивая банальности. Не отправляйтесь со своими объектами абы куда, подберите такое место, которое вызовет наиболее желательные для вас ассоциации.

Обольстительная власть изоляции простирается далеко за пределы империи секса. Когда к кружку преданных почитателей Махатмы Ганди присоединялись новички, им предлагалось порвать связи с прошлым, с друзьями и семьями. Такого рода отречение являлось и является обязательным требованием во многих религиозных сектах. Люди, добровольно изолирующие себя таким образом, неизмеримо более уязвимы и подвержены воздействию и внушению. Политические деятели харизматического типа часто поощряют и даже культивируют в людях ощущение инаковости, чужеродности.

И, наконец, последнее; на каком-то этапе в обольщении должен возникнуть некий намек на опасность. Ваши объекты должны почувствовать, что, отправляясь с вами, они отваживаются на захватывающие приключения, но при этом чего-то и лишаются — части своего прошлого, комфорта, уюта и привычного домашнего тепла. Активно поддерживайте эти двойственные чувства. Щепотка такой пряности, как страх, как нельзя лучше подходит для этого блюда: хотя слишком сильный страх отупляет, однако в малых дозах он поддерживает в нас жизнь. Это как прыжки с парашютом — волнует, возбуждает и в то же время страшновато, единственный человек, способный вовремя подхватить объект и не дать ему упасть, конечно же, вы.

Символ: Крысолов. Загадочный человек в красном с золотом плаще уводит из дому детей, наигрывая на своей колдовской флейте. Зачарованные, они не замечают, что ушли слишком далеко, оставив где-то дома и родителей. Они даже не видят пещеры, в которую он их заманивает и которая захлопывается за ними навеки.

Дитя, сестра моя!
Уедем в те края,
Где мы с тобой не разлучаться сможем,
Где для любви — века,
Где даже смерть легка,
В краю желанном, на тебя похожем.

И солнца влажный луч
Среди ненастных туч
Усталого ума легко коснется,
Твоих неверных глаз
Таинственный приказ -
В соленой пелене два черных солнца.
Там красота, там гармоничный строй,
Там сладострастье, роскошь и покой…
В каналах корабли
В дремотный дрейф легли.
Бродячий нрав их — голубого цвета,
Сюда пригнал их бриз
Исполнить твой каприз
Они пришли с другого края света:
А солнечный закат
Соткал полям наряд,
Одел каналы, улицы и зданья,
И блеском золотым
Весь город одержим
В неистовом предсумрачном сиянье.
Там красота, там гармоничный строй,
Там сладострастье, роскошь и покой.

Шарль Бодлер, «Приглашение к путешествию» Цит. по кн.: «Цветы зла» Пер. И. Озеровой

Помести их а уединенное место, из которого им некуда будет податься, и они так и умрут там, не найдя выхода.

Сунь Цзы

16.
Покажи себя

Люди в большинстве своем хотят быть обольщенными, они идут вам навстречу добровольно и с охотой. Если вашим усилиям сопротивляются, то причина, возможно, в том, что вы недостаточно далеко зашли и не успели помочь жертвам подавить одолевающие их сомнения относительно

ваших мотивов, глубины ваших чувств и тому подобного. Достаточно одного, но точно подгаданного по времени действия поступка, демонстрирующего, насколько сильно вы желаете их завоевать, чтобы все сомнения рассеялись. Не бойтесь глупо выглядеть в глазах своих жертв или совершить ошибку — любой ваш поступок, напоминающий самопожертвование, или нечто, совершенное во имя их, настолько их потрясет, что всего остального они просто не заметят. Ни в коем случае не показывайте, что вас обескураживает сопротивление, не жалуйтесь. Вместо этого примите вызов — совершите любой безрассудный, героический или по-рыцарски благородный поступок. Настала очередь окружающих, пусть они в свою очередь проявят себя, а вы теперь недосягаемы, за вас придется побороться.

Обольстительное доказательство

На словах каждый может многое, все рассказывают о своих чувствах, распинаясь о том, как много мы для них значим. Но если поведение никогда не соответствует этим словам, мы начинаем сомневаться в их искренности, и подозреваем, что имеем дело с шарлатаном, лицемером или трусом. Лесть и красивые слова способны воздействовать лишь до определенного предела. Неизбежно наступает момент, когда вам приходится на деле доказывать своей жертве, насколько слова соответствуют действительности.

Доказательство такого рода несет две функции. Во-первых, оно подавляет любые гложущие вас сомнения. Во-вторых, любое действие, приоткрывающее в вас какие-то положительные качества, уже само по себе обладает мощным обольстительным потенциалом. Продемонстрировав смелость или бескорыстие, вы вызовете сильную положительную эмоциональную реакцию. Не беспокойтесь, вашим действиям не обязательно быть настолько героическими или самоотверженными, чтобы в результате вы лишись всего.

Чаще всего достаточно просто выказать благородство. В самом деле, в мире, где люди только и делают, что разговаривают, копаются в себе и рефлексируют, любое действие кажется решительным и обольстительным.

Встретить сопротивление в процессе обольщения вполне естественно и нормально. Чем больше препятствий вам приходится преодолевать, тем, разумеется, сильнее будет наслаждение, ожидающее вас в конце; но

нередко бывает и так, что обольщение срывается, потому что обольститель неверно истолковывает сопротивление объекта. Часто, слишком часто в подобных случаях сдаются без боя. Прежде всего, вам необходимо осознать основополагающий закон обольщения: сопротивление — это признак того, что в процесс вовлечены чувства другого человека. Единственные люди, которых невозможно обольстить, — это личности холодные и бесчувственные. Сопротивление эмоционально и может превратиться в собственную противоположность, совсем как в джиу-джитсу, где можно использовать физическое усилие противника для того, чтобы положить его же на лопатки. Если вам сопротивляются из недоверия, то явно бескорыстный поступок, показывающий, на что вы готовы, чтобы доказать свои чувства, окажется действенным лекарством. Если сопротивление объясняется целомудрием или тем, что объект хранит верность кому-то другому, тем лучше — добродетель и подавляемые желания легко преодолеваются действием. Проявить себя можно двумя способами. Первый способ — экспромт, неподготовленный поступок: предположим, так получилось, что ваш объект нуждается в помощи — требуется разрешить проблему или просто оказать ему или ей небольшую услугу. Такое не предугадаешь, но следует быть готовым к тому, что это может случиться в любой момент. Поразите объект, вложив в это больше, чем на самом деле требуется, — пожертвуйте более значительную сумму денег, уделите больше времени, потратьте больше сил, чем от вас ожидают. Ваш объект может с тех пор часто использовать такие моменты, даже подстраивать их, организуя своего рода испытание: отступите ли вы? Или бесстрашно примете вызов? Вы не должны колебаться ни секунды: отступать нельзя, иначе все будет потеряно. Если потребуется, сделайте вид, что дело стоило вам больших усилий, чем на самом деле, но не говорите об этом, а покажите косвенно — через утомленный вид, слухи, дошедшие через третье лицо, и тому подобное.

Другой способ показать себя — решительный поступок, который вы сами запланировали и подстроили заранее и осуществили в удобный для вас момент. К такому решению проблемы можно прибегнуть в том случае, если объект продолжает испытывать по отношению к вам сомнения и вам кажется, что дело принимает для вас плохой оборот. Здесь потребуется эффектный поступок, настоящий подвиг, причем особенно важно, чтобы от объекта не укрылось, сколько мучений, времени и труда вы на него затратили. Просто невероятно, какой обольстительной может быть опасность, Осторожно и незаметно подведите свой объект к кризису, к опасному моменту или постарайтесь сделать так, чтобы он попал в трудное

положение, и вот уже у вас появляется возможность сыграть роль спасителя, галантного кавалера, рыцаря. Это вызовет сильнейшие ответные чувства, которые без труда можно перевести в любовь.

Позаботившись о максимальном благородстве и безрассудстве совершаемых вами поступков, вы добьетесь того, что обольщение выйдет на новый уровень. Это вызовет сильные ответные чувства и поможет скрыть любые тайные мотивы, если таковые у вас имеются. Принесенную вами жертву непременно должны заметить, но вам касаться этой темы опасно: если вы сами пуститесь объяснять, как было трудно, это будет выглядеть бахвальством. Из-за такой ошибки все ваши труды могут пойти насмарку. Сделайте все возможное, чтобы те, ради кого вы стараетесь, сами заметили: вы лишились сна, заболели, не задумываясь тратили свое драгоценное время, поставили под удар свою карьеру, извели больше денег, чем можете себе позволить. Можете подчеркнуть, преувеличить все это, чтобы добиться большего эффекта, только ни в коем случае не распространяйтесь на эту тему и не рассказывайте, как вам себя жалко: страдайте молча, пусть объект видит, с каким благородством он имеет дело. Поскольку практически все остальные в этом мире руководствуются лишь собственной выгодой, устоять перед вашим бескорыстием и великодушием будет просто невозможно.

Наконец эту стратегию можно применить для того, чтобы заставить окружающих искать вашего внимания, стараясь доказать, что они вас достойны. Вызов разжигает искру соблазна — докажи, что в самом деле меня любишь. Когда человек (любого пола) отвечает на вызов, от другого ждут в ответ того же, и обольщение набирает силу. Заставляя людей проявить себя, вы к тому же повышаете себе цену и скрываете свои изъяны. Ваши объекты зачастую настолько поглощены тем, чтобы самоутвердиться, что не обращают внимания на ваши недостатки или промахи.

Символ: Турнир. Яркие, многоцветные знамена, лошади в нарядных попонах, а дама смотрит из-под руки на воинственных рыцарей. Она слушала, как они клялись ей в любви, опускаясь на одно колено, слушала бесконечные песни и красивые клятвы. Это у них хорошо получается. Но вот трубит труба, и начинается битва. На турнире нет места притворству и колебаниям. У ее избранника должно быть окровавлено лицо и переломаны руки и ноги.

> Мужчина говорит: «Плод, сорванный в собственном саду, должен казаться слаще, чем плод, добытый с дерева чужого человека, и то, что дается нам большим усилием, ценится дороже,

нежели то, что было достигнуто без труда. Как гласит пословица: „Большой награды не добиться, коли как следует не потрудиться“». Женщина говорит: «Если невозможно добиться большой награды, не приложив усилий, тогда вы, должно быть, падаете с ног от того непосильного труда, что взваливаете на себя, дабы заслужить милостей, коих вы непрестанно ищете, ведь то, чего вы просите, — наибольшая награда». Мужчина говорит: «Я приношу вам всю благодарность, которую только способен выразить, за столь мудро высказанное обещание любви в награду за тяжкие труды. Бог препятствует тому, чтобы я или кто-либо другой мог добиться любви у столь достойной женщины без того, чтобы вначале не завоевать ее многими и усердными трудами».

Андреас Капепланус, «О любви»

Воинской службе подобна любовь. Отойдите, ленивцы!
Тем, кто робок и вял, эти знамена невмочь.
Бурная ночь, дорожная даль, жестокая мука,
Тяготы все, все труды собраны в стоне любви.
Будешь брести под дождем, из небесной струящимся тучи,
Будешь, иззябший, дремать, лежа на голой земле…
Хочешь остаться любим — всякую спесь позабудь.
Если не будет тебе дороги открытой и ровной,
Если перед тобой дверь заперта на засов -
Не устрашись ничего и спускайся во двор прямо с крыши
Или в высоком окне выищи надобный лаз.
Женщина рада бывать причиною смертного риска:
Это им верный залог самой горячей любви.

Овидий, «Наука любви» Пер. М. Гаспарова

17.
Возвращение в прошлое

Люди, испытавшие в прошлом что-то приятное, впоследствии тяготеют к тому, чтобы повторить эти переживания. Самые добрые

наши воспоминания относятся, как правило, к золотым денькам раннего детства и зачастую связаны с родителями. Постарайтесь вернуть свою жертву к минутам детства. Включив себя в Эдипов треугольник, поставьте ее на место ребенка. Не понимая природы собственной эмоциональной реакции, она даже не заметит, как полюбит вас. Можно обратиться к прошлому по-другому, позволив жертве сыграть роль ласкового и заботливого родителя. В любом случае вы предлагаете ей осуществить запретную фантазию: шанс вступить в любовную связь с мамочкой или папулей, сыном или дочуркой.

Эротическая регрессия

Став взрослыми, мы склонны придавать слишком большое значение своему детству, идеализируем и переоцениваем его. Мы легко и охотно забываем, какие страдания причиняли нам в детстве беспомощность, слабость, зависимость и бессилие. Мы и не вспоминаем об этом, рисуя себе сентиментальную картинку этакого потерянного рая. Мы не помним боли, в памяти остаются одни только радости. Почему? Потому что ответственность и многочисленные обязанности взрослой жизни ложатся на наши плечи тяжким бременем — таким тяжким, что мы втайне тоскуем по безмятежной поре детства вместе с ее зависимостью, тоскуем по тем людям, которые окружали нас заботой, помогали во всем, брали на себя решение наших проблем. Надо сказать, что — осознаем мы это или нет — наши мечты о детстве несут и определенный эротический заряд, поскольку чувство зависимости от взрослого у ребенка подсознательно окрашено сексуальными полутонами. Дайте людям ощущение, что они, как в детстве, защищены и могут на вас положиться, — и они перенесут на вас самые разнообразные свои фантазии — включая чувство влюбленности или сексуального влечения, — которые прежде связывали с другими. Мы даже себе не признаемся в этом, однако все мы мечтаем вернуться в прошлое, в детство, подобно лягушачьей шкурке сбросить с себя обличье взрослых и дать выход детским эмоциям, еще сохранившимся глубоко в душе.

Чтобы использовать метод регрессии в реальной жизни, вам придется взять на себя роль психоаналитика, поощряя людей к разговорам об их детстве. Большинство пойдет на это охотно и с радостью, а наши воспоминания так живы и эмоциональны, что какая-то часть нас возвращается в прошлое от одних разговоров о детских годах. К тому же в

доверительных беседах то и дело всплывают маленькие секреты: мы извлекаем важную информацию о слабостях, особенностях характера, информацию, которую мы должны собирать по крупицам, не упуская ничего. Не принимайте каждое слово своих объектов за чистую монету: вы часто будете сталкиваться с тем, что они драматизируют или, напротив, идеализируют события детства. Обращайте самое пристальное внимание на интонации голоса, паузы, всевозможные неконтролируемые жесты, движения, нервные реакции, а особенно на все то, о чем говорится с неохотой, что они отрицают, что заставляет их нервничать. Многие слова и утверждения на самом деле имеют противоположное значение. Если, к примеру, они говорят вам, что ненавидели своего отца, можете быть уверены, что за этим скрывается большое разочарование — в действительности они любили отца сильно, может, даже слишком сильно, но, скорее всего, никогда в жизни не получали от него достаточно ласки, внимания, всего того, чего ожидали.

С той информацией, которую вам удастся собрать об их детстве, и с тем капиталом доверия, который вы стяжаете, уже можно начинать работать над регрессией. Предположим, вы докопались до существования в прошлом сильной привязанности между ребенком и одним из родителей, братом или сестрой, учителем или еще кем-то — речь идет о какой-либо ранней привязанности, отбросившей тень на всю дальнейшую жизнь вашего избранника. Разобравшись, что именно оказало на него столь мощное воздействие, вы сможете принять эту роль на себя. А может статься, что вы обнаружите в его прошлом изъян, зияющую брешь — например, нелюбящего отца. Теперь начинайте действовать как родитель, но, заменяя при этом исходные равнодушие и пренебрежение теплотой и любовью, которых никогда не давал вашему объекту настоящий родитель.

Регрессия, которую вы можете вызвать, распадается на четыре основных типа.

Регрессия в младенчество. Первые в жизни узы — узы между матерью и ребенком — самые крепкие. Человеческим детям, в отличие от детенышей большинства животных, свойствен длительный период беспомощности, слабости, на всем протяжении которого они полностью зависят от матери. Это и создает привязанность, которая оказывает мощное воздействие на всю их последующую жизнь. Работая над регрессией этого типа, очень важно воссоздать ощущение беззаветной любви матери к своему дитяти, любви безоговорочной, не зависящей ни от каких условий. Ни при каких обстоятельствах не осуждайте свои объекты — позволяйте им делать все, что заблагорассудится, даже плохо себя вести, и в то же

время окружите их любовной заботой, теплом и уютом. Многие при этом почувствуют, что словно вернулись в раннее детство, когда мама была всегда рядом, утешала и помогала. Это действует практически на любого человека, поскольку безоговорочная любовь встречается крайне редко и ценится особенно высоко. Вам даже не потребуется применяться к каким-то конкретным деталям их детства: такой род привязанности приходилось испытывать почти всем людям. Уделите внимание тому, чтобы усилить это чувство погружения в радостный мир детства — теплая атмосфера, приятные занятия, яркие, веселые краски.

Эдипова регрессия. После связи матери и ребенка следует Эдипов треугольник, составленный матерью, отцом и ребенком. Треугольник этот формируется в период самых ранних, неосознанных эротических фантазий у ребенка. Мальчику хочется, чтобы мать принадлежала только ему, у девочки возникает такое же желание по отношению к отцу, однако добиться этого никогда не удается, поскольку у детей всегда имеются конкуренты: за любовь и внимание родителя с ними соперничают второй родитель или другие взрослые. Безоговорочная любовь младенчества уходит: теперь, и это неизбежно, родители иногда отказывают ребенку, когда он их о чем-то просит. Перенесите свою жертву в этот период жизни. Играйте роль родителя любящего, но порой строгого и требовательного. Детям вообще-то нравится строгость в разумных количествах — как доказательство того, что взрослым они небезразличны. И взрослые дети тоже будут рады, если к вашей нежности примешается немного строгости и жесткости.

Не забудьте внести в свое родительское поведение эротическую нотку. Теперь ваши объекты не только могут получить отца или мать в свое полное распоряжение, они получают нечто большее — что-то, что прежде было запрещено, а теперь дозволено.

Регрессия к идеалу. В детстве мы нередко создаем в своем воображении некий идеальный образ. Сначала это такой человек, каким мы сами хотели бы стать. Мы представляем себя отважными путешественниками, романтическими героями. Затем, становясь подростками, мы переключаем внимание с себя на окружающих, часто проецируя на них свои представления об идеале. Наша первая любовь — мальчик или девочка — может показаться нам носителем тех идеальных качеств, которыми хотели обладать мы сами (или нам может казаться, что идеальными будут наши отношения с ними). Чаще всего мы не расстаемся со своими идеалами, только с годами закапываем их поглубже. Втайне мы страдаем от разочарования, мучаемся из-за того, что приходится постоянно идти на компромисс, из-за того, что с возрастом все больше отдаляемся от

идеала. Помогите своему объекту вновь пережить встречу с юношеским идеалом, оказаться рядом с тем человеком, с которым ему хотелось быть, — и вы вызовете другой тип регрессии, создадите ощущение возврата в отрочество. Отношениям между вами и тем, кого вы соблазняете, в большей мере свойственно равенство, чем в предыдущих случаях, — они больше напоминают отношения между братом и сестрой. И на самом деле часто идеалом для нас становятся именно наши братья или сестры. Если вы хотите добиться такого эффекта, приложите все усилия, чтобы воспроизвести глубокое и чистое настроение юношеской влюбленности.

Обратная родительская регрессия. В этом случае возвращаться в детство придется вам: вы должны сознательно сыграть роль милого, очаровательного ребенка, к тому же не чуждого сексуальности. Молодые всегда кажутся чрезвычайно обольстительными людям постарше. В обществе юных у них возникает такое чувство, будто их собственная молодость вернулась. Но на самом деле они все-таки старше, и вот к вселяющему силы заряду бодрости, который несет общение с молодыми людьми, примешивается приятная возможность поиграть в их отца или мать.

Символ: Постель. Ребенок, лежащий ночью один в своей кроватке, беззащитный, охваченный страхом, он зовет родителей. Рядом, в соседней комнате, их постель — широкая, запретная, на ней происходит что-то, о чем ребенку знать не положено. Дайте обольщаемому почувствовать и то и другое — беспомощность и ощущение греха, — словно вы укладываете его в постельку и баюкаете.

> Я подчеркиваю, что любимый человек представляет собой подмену идеального эго. Два человека, любящие друг друга, обмениваются своими эго-идеалами. То, что они любят друг друга, означает, что каждый из них любит идеал самого себя в другом. На земле вообще не было бы любви, если бы не эта иллюзия. Мы влюбляемся потому, что не можем иначе достичь образа, в котором заключены наши лучшие, идеальные черты, лучшая часть нас. Исходя из этой концепции, можем заключить с очевидностью, что возникновение любви возможно лишь на определенном уровне развития культуры или по достижении определенного этапа развития личности. Само по себе развитие эго-идеала характеризует прогресс человечества. Когда люди полностью удовлетворены собой такими, какие они есть, любовь

невозможна. Перенос эго-идеала на другого человека — наиболее характерная отличительная черта любви.

Теодор Рейх, «О любви и вожделении»

18.
Попирай запреты и табу

В любом обществе существуют социальные ограничения, диктующие, как далеко можно зайти в своих действиях. Некоторые из них, самые фундаментальные запреты и табу, уходят корнями вглубь времен; другие, не столь глубокие, определяются правилами вежливости и пристойного поведения. Ощущение, что вас подводят к самому краю любых подобных ограничений, чрезвычайно обольстительно — воспользуйтесь этим. Люди прямо-таки жаждут приоткрыть и исследовать свою темную сторону. Даже самая романтическая влюбленность не должна состоять из одной нежности и мягкости; намекните на то, что вам присуща некоторая жестокость, даже с привкусом садизма. Разница в возрасте для вас ничего не значит, брачные узы не останавливают, не пугают и родственные связи. Достаточно, подведя свою жертву к запретной черте, вызвать в ней желание переступить ее вместе с вами, а потом ей будет трудно остановиться. Ведите жертву дальше, чем она рассчитывала, — чувство общей вины и соучастия создаст крепкие узы.

Ключи к обольщению

Общество и культура базируются на ограничениях и запретах — такой тип поведения считается приемлемым, а другой — нет. Границы размыты, существенно меняются со временем. Альтернативой является анархия, беззаконие природы, но оно чуждо и страшит нас. Мы, тем не менее, странные создания: в тот самый момент, когда налагается какое-либо ограничение, будь то физическое или психологическое, нас начинает мучить любопытство. Что-то внутри нас так и тянет переступить запретную черту и познать, что за нею кроется.

Когда в детстве нам не велели заходить в лесу дальше определенного места, то становилось ясно, что именно туда-то и хочется попасть больше

всего. Но мы становимся старше и, как следствие, сдержаннее и пристойнее; между тем нашу жизнь окружает все большее число границ и барьеров. Не принимайте, однако, благопристойность за довольство жизнью. Она лишь прикрывает собой вынужденный компромисс, разочарование. Можем ли мы исследовать темную сторону нашей личности, не подвергаясь наказанию или общественному порицанию? Она прорывается в наших снах. Иногда мы просыпаемся в испуге с чувством вины за убийство, нанесение увечья, кровосмешение или супружескую измену, совершенные нами во сне, и не сразу осознаем, что никто, кроме нас, об этом не догадывается. Но стоит намекнуть человеку, что с вами он получит возможность совершить путешествие к темной стороне, за границы приемлемого и дозволенного, что вы поможете ему открыть клапан и высвободить часть индивидуальности, запертой подобно скелету в шкафу, — и в вашем распоряжении все необходимое для обольщения, и весьма эффективного.

Вам придется пойти дальше, переступить грань, ибо потрясение и соблазн черпают силу не в словах, а в той реальности, в которую вы способны повести свои объекты, определенный момент вы можете даже слегка подтолкнуть их туда, куда им заходить уже не хочется. Если они пошли за вами из чистого любопытства, то могут почувствовать страх и заколебаться, но если уже проглотили приманку, то будут не в силах противиться и послушно последуют за вами, ибо, шагнув за барьер, очень трудно остановиться и повернуть назад. Человеческая природа требует большего и не знает в этом удержу.

Как только люди узнают о чем-то, что это недозволенно, у них сейчас же возникает желание испробовать или заполучить это. Вот почему женатый мужчина или замужняя женщина кажутся особенно соблазнительной целью — чем более кто-то для нас запретен, тем сильнее желание.

Поскольку запретное притягательно, постарайтесь казаться запретным в глазах своих объектов. Дайте понять своим поведением, что в вас есть нечто темное, что-то от изгоя. Объекты, привлеченные ореолом недозволенности, начнут запутываться в ваших тенетах. Если же они станут подражать вам, увлекайте их дальше, втяните их во что-то греховное, преступное, запретное — чтобы это ни было. Многие из них охотно схватят приманку.

Величайший повеса восемнадцатого столетия герцог Ришелье имел слабость к молоденьким девушкам и обожал подкреплять обольщение всякого рода греховными шалостями, к которым молодость особенно

восприимчива. Он старался восстановить девушку против родителей, высмеивая их набожность, ханжество или лицемерие. Стратегией герцога было развенчать в глазах своих жертв ценности, имеющие для них наибольшее значение, а именно ценности, которые устанавливают границы. Если речь идет о юных существах, то обольститель может с успехом использовать такие ценности, как семейные узы, религиозные устои и тому подобное; однако эта стратегия применима к людям любого возраста, поскольку у каждой воспринимаемой всерьез ценности имеется своя теневая сторона, за каждой стоит сомнение, желание исследовать, что эти ценности запрещают.

Любви полагается быть нежной и деликатной, но в действительности она вполне способна высвободить необузданные и разрушительные эмоции; и вот это-то потенциальное безрассудство, ниспровергающее нормальную рассудочность, и привлекает нас в любви. Подойдите ближе к необузданной, граничащей с насилием грани любви, подмешав крупицу жестокости к ласкам и нежности, особенно если обольщение продвинулось к тем заключительным этапам, когда объект уже находится в вашей власти. Роль мазохизма в обольщении может быть колоссальной.

Чем более недозволенным выглядит ваше поведение, тем более мощное воздействие на обольщаемого оно способно оказать. Вызовите у своих объектов ощущение соучастия в преступлении, проступке, вину за которые они разделяют с вами, Постарайтесь создать ситуацию, в которой только вам двоим было бы известно нечто такое, о чем не догадываются окружающие. Обменивайтесь фразами и взглядами, тайный смысл которых понятен лишь вам и никому более. Важно заставить объект почувствовать единение с вами против всего мира.

Из-за того, что сегодня люди становятся все более раскованными, стремятся к вседозволенности, по крайней мере, в частной жизни, обольщение только усложняется и теряет изрядную часть своей прелести. Старайтесь по возможности придать обольщению утраченный аромат греховности и недозволенности, пусть даже это ощущение будет только психологическим или иллюзорным. Должны быть препятствия, которые приходится преодолевать, и социальные устои, для того чтобы их расшатывать. Просто необходимо преступать законы и попирать нормы ради того, чтобы обольщение состоялось. Может создаться впечатление, что снисходительное ко всему современное общество практически не устанавливает никаких ограничений; и все же потрудитесь обнаружить хоть что-нибудь. К вашим услугам всегда найдутся какие-нибудь табу, священные коровы, поведенческие стандарты — словом, можно сыскать

сколько угодно «боеприпасов» для возбуждения чувства недозволенности и запретности.

Символ: Лес. Детям запрещают бегать в лес, который простирается за безопасной оградой их дома. Там, в лесу, страшно: там заросли, дикие звери и разбойники. Но как же хочется сбежать туда, в темноту, которая так и тянет к себе, зовет — и перед этим зовом невозможно устоять. А, оказавшись в запретном лесу, дети хотят зайти все глубже и глубже.

Помните: все, что дается легко, то мило недолго, -
изредка между забав нужен и ловкий отказ.
Пусть он лежит у порога, кляня жестокие двери,
пусть расточает мольбы, пусть не жалеет угроз-
может корабль утонуть и в порыве попутного ветра,
многая сладость претит — горечью вкус оживи!
Вот потому-то мужьям законные жены постылы:
слишком легко обладать теми, кто рядом всегда.
Пусть перед мужем закроется дверь, и объявит привратник:
«Нет тебе входу!» — и вновь он покорится любви.
Стало быть, прочь тупые мечи, и острыми бейтесь,
хоть я и первый приму раны от собственных стрел!
Первое время любовник пускай наслаждается мыслью,
что для него одного спальня открыта твоя;
но, подождав, ты дай ему знать, что есть и соперник:
если не сделаешь так — быстро увянет любовь.
Мчится быстрее скакун, едва отворится решетка,
видя, скольких других нужно, догнав, обогнать.
Даже угасшая страсть оживает, почуяв обиду:
знаю я по себе, нет без обиды любви.
Впрочем, повод для мук не должен быть слишком заметным:
меньше узнав, человек больше питает тревог.
Можно придумать, что друг ревниво тебя опекает,
или что сумрачный раб строго тебя сторожит;
там, где опасности нет, всегда наслажденье ленивей:
будь ты Лаисы вольней, а притворись, что в плену.
Дверь запри на замок, а любовник пусть лезет в окошко;
встреть его, трепетный страх изобразив на лице;
умной служанке вели вбежать и вскричать: «Мы

погибли!»,
чтобы любовник, дрожа, прятался где ни пришлось,
Все же совсем его не лишай безопасной отрады,
чтоб не казалось ему: слишком цена дорога.

Овидий, «Наука любви» Пер. М. Гаспарова

Сердца и взоры отправляются в путешествие по дорогам, которые всегда приносят им радость; и если кто попытается помешать им, он добьется лишь того, что они исполнятся большего пыла, видит Бог…Так было и с Тристаном и Изольдой. Когда их любовь была объявлена запретной и соглядатаи и стража следили за тем, чтобы они не были вместе, они страдали невыносимо. Теперь любовь стола для них пыткой, во много раз худшей, чем прежде; их влечение друг к другу стало многократно сильнее и мучительнее… Женщины совершают многие поступки только потому, что делать это запрещено, и не стали бы совершать того же, не будь это запретным… Наш Господь Бог дал Еве свободу делать все, что захочет, со всеми плодами, цветами и растениями, которые росли в раю, кроме единственного, который Он запретил ей трогать под страхом смерти…Она сорвала запретный плод, нарушив Божью заповедь, но я твердо убежден, что Ева: даже не посмотрела бы на этот плод, если бы не было ей дано столь строго запрета.

Готтфрид Страсбургский, «Тристан и Изольда»

19.
Обращайся к духовным соблазнам

Каждому человеку свойственна неуверенность — на свете нет ни одной живой души, которую не одолевали бы сомнения в своих внешних данных и достоинствах иного рода, в своей сексуальности. Если ваше обольщение слишком прямолинейно и обращено исключительно к плотской стороне, вы рискуете возбудить неуверенность у намеченной жертвы, в результате чего она будет ощущать себя крайне скованно. Вместо этого выманите ее из скорлупы комплексов, направьте ее внимание на утонченные и возвышенные материи, религиозный или сокровенный опыт,

произведения высокого искусства. Покажите себя с лучшей стороны: ненарочито выкажите пренебрежение к приземленным, бездуховным вещам, говорите о звездах, судьбе и предопределенности, о скрытых нитях, связывающих вас с объектом обольщения. Затерянная в тумане возвышенных материй, жертва почувствует легкость и раскованность. Углубите действие своего обольщения, трактуя кульминацию сексуальных отношений как духовное слияние двух душ.

Ключи к обольщению

Религия — самое обольстительное из всего, что создано человечеством. Смерть — величайший жупел, а практически все религии дают веру в бессмертие, в то, что какая-то часть нас продолжит свое существование и после физической кончины. Мысль о том, что мы являемся бесконечно малой частицей необъятной и равнодушной Вселенной, страшит; религия гуманизирует эту Вселенную, представляя человека любимым и важным созданием. Мы не животные, управляемые слепыми инстинктами, живущие и умирающие без видимой цели, но создания, сотворенные по образу и подобию Высшего Существа. Мы способны быть утонченными, понимающими, добрыми. Все, что рождает желание или его видимость, обольстительно, и ничто не сравнится в этой области с религией. Удовольствие, наслаждение — та приманка, с помощью которой обольститель затягивает жертву в свою паутину. Но как бы ни был умен обольститель, где-то в глубине души его объекты догадываются об эндшпиле, о неизбежном завершении, к которому все идет. Ваши объекты могут казаться вам раскрепощенными, стремящимися к той же цели, что и вы, но признаемся себе — почти всех нас подспудно тяготит тревога и неловкость от осознания нашей животной природы. Игнорировать это чувство нельзя, иначе вы рискуете, даже после успешного начала, свести все к банальной и пошлой интрижке. Если вы хотите большего, обратитесь, напротив, к возвышенным чувствам, к душе своих объектов, заложив тем самым основу для глубокого и длительного обольщения. Маните их в свои тенета, и пусть физическое наслаждение предстает перед ними чем-то утонченным, необыкновенным. Духовность — прекрасное прикрытие для ваших манипуляций: кажется, что само время не властно над вашими отношениями, а в душе вашей жертвы открывается простор для зарождения экстаза. Помните: обольщение — процесс

духовный, а нет ничего, что проникало бы в сознание легче и занимало его сильнее, чем высокие духовные и оккультные материи.

Вам необходимо усилить действие своего обаяния, а для этого самое время придать обольщению видимость чего-то возвышенного и одухотворенного, ибо ничто иное не в состоянии так эффективно смутить и очаровать вашу жертву. Вами руководит не соблазн, но предопределение, рок, неземные мысли и всё, что только есть высокого и прекрасного.

Религия — это могучее живительное средство, ибо она выводит нас за пределы нашего эго, соединяя нас, слабых и приземленных, с чем-то неизмеримо более значительным. Когда мы предаемся размышлениям о предмете поклонения, о святыне (будь то Бог или природа), все обременяющие нас тяготы уносятся прочь. Мы словно вот-вот оторвемся от земли и воспарим, настолько реально это восхитительное ощущение легкости. Во все времена были, есть и будут люди, не удовлетворенные своим телом, слишком приземленным, управляемым животными инстинктами. Обольститель, уделяющий чересчур большое внимание плотским, чувственным моментам, рискует вызвать у своих объектов чувство неловкости, а то и неприязнь. Прикуйте их внимание к чему-то иному — прекрасному, возвышенному, достойному восхищения. Это может быть природа, произведение искусства, даже благородный поступок, духовный учитель или гуру: люди так хотят верить во что-нибудь. По возможности постарайтесь походить на предмет поклонения — ваша естественность, благородство, утонченность поспособствуют тому, что ваши объекты перенесут свое благоговение на вас. Религия и одухотворенность полны сексуальных обертонов, но не торопитесь их раскрывать — вы займетесь этим, когда ваши объекты потеряют бдительность. От душевного экстаза до экстаза любовного всего один шаг.

Духовное — не обязательно синоним религиозного или оккультного. Это может быть что угодно, что придает обольщению утонченность и ощущение вечности. В современном мире место религии в определенном смысле заняли культура и искусство. Есть два способа использовать искусство в обольщении: первое — творить его самому, посвящая своему объекту. Половина успеха Пикассо заключалась в том, что множество женщин мечтали обрести бессмертие на его полотнах, ибо, как говаривали древние римляне, art longa, vita brevis est (жизнь коротка, искусство вечно). Даже если ваша любовь быстротечна, вы можете придать ей обольстительную иллюзию вечности, увековечив в произведении искусства. Второй путь использования искусства — облагородить с его помощью ваши отношения. Приглашайте объект в театр, в оперу, в музеи, в

места, преисполненные красотой, дышащие историей. Конечно, следует избегать вульгарного и приземленного искусства, взывающего к низменным чувствам. Пьеса, фильм или книга могут быть современными, лишь бы в них содержалась некая благородная посылка. Даже политическое событие может оказаться весьма одухотворяющим. Главное — не забывайте об индивидуальных особенностях вашего объекта. Если это человек приземленный и не чуждый цинизма, более осмысленно будет обращение к язычеству или искусству, нежели к оккультным материям или религиозному благочестию.

Духовность, любовь к Богу может быть сублимированной версией сексуальной любви. Язык религиозных мистиков эпохи средневековья полон эротических образов; размышления о божественном и непостижимом могут привести к исступлению, своего рода духовному оргазму. Мешанина из духовного и сексуального, возвышенное вперемешку с низменным — весьма обольстительное зелье, действию которого нелегко противиться. Поэтому, рассуждая о духовных материях, в то же время не забудьте, что в вашем облике должен читаться хотя бы намек на сексуальность. Сделайте так, чтобы гармония и согласие с Богом переплетались с физической гармонией и согласием между двоими. Если вы сможете придать эндшпилю своего обольщения вид духовного переживания, то плотское наслаждение станет более ярким, и вы добьетесь длительного и глубокого воздействия.

Символ: Звезды на небе. Им поклонялись народы на протяжении целых эпох, в них видят символ совершенства и божества. Видя их, мы моментально отрешаемся от всего земного и преходящего. Мы чувствуем легкость. Направьте мысли своих объектов ввысь, к звездам, и они не заметят, что происходит тут, на земле.

20.
Смешивай наслаждение с болью

Грубейшая ошибка обольстителя — показаться слишком хорошим. Поначалу, конечно, доброта и любезность производят приятное впечатление, но они очень скоро приедаются; если же вы слишком усердно стараетесь угодить, это может показаться признаком слабости и неуверенности в себе. Поэтому вместо патоки попытайтесь добавить в ваши отношения немного боли. Подманите жертву подчеркнутым

вниманием, а потом резко смените курс, напустив на себя безразличие. Пусть волнуется, теряется в догадках, в чем ее вина. Можно даже спровоцировать разрыв, оставив жертву с ощущением пустоты и боли: это даст вам пространство для маневра — ваше сближение, примирение и возврат к прежним добрым отношениям обезоружат и повергнут на колени. Чем в большие глубины отчаяния вы повергнете свою жертву, тем к большим высотам вы воспарите вместе. Чтобы заострить эротическую составляющую, вызовите возбуждение и смятение.

Ключи к обольщению

Почти каждому человеку в той или иной мере свойственна вежливость. Мы рано научаемся не открывать окружающим своих истинных чувств: мы улыбаемся их шуткам, делаем вид, что нам очень интересны чужие истории и проблемы. Только так и можно жить среди людей. Постепенно это входит в привычку: мы милы и приветливы, даже когда в этом нет необходимости. Мы стараемся уживаться с окружающими, нравиться им, не наступать на больные мозоли, избегать разногласий и конфликтов.

В обольщении приветливость и вежливость, хотя и могут привлечь к себе при первом знакомстве (они так успокаивают и утешают), затем теряют свою силу.

Слишком ровное, милое поведение может буквально оттолкнуть от вас разочарованный объект. Чувство влюбленности неотделимо от напряжения. Без напряжения, без тревоги и смятения невозможно испытать облегчение, истинное наслаждение и всеобъемлю щую радость. Ваша задача — создать это напряжение для ваших объектов, вызывать, у них поочередно то тревогу, то кратковременное облегчение, не давать покоя, выматывать, так чтобы кульминация обольщения обрела реальный вес и яркость. Поэтому постарайтесь избавиться от вредного пристрастия к бесконфликтности, тем более что привычка эта по большому счету противоестественна. Чаще всего вы хороши с людьми не в силу природной добродетели, а от страха не понравиться кому-то, от неуверенности в себе. Преодолейте этот страх — и перед вами откроются новые возможности — свобода причинять боль, а затем, как по мановению волшебной палочки, устранять ее. Ваша обольстительная сила возрастет в десятки раз.

Окружающие не настолько будут потрясены вашими действиями, как

вы воображаете, и ваша жестокость вовсе не оттолкнет их. В современном мире люди изголодались по новым впечатлениям. Потому боль, причиняемая вами, бодрит и укрепляет их, помогая почувствовать себя более живыми. Теперь им есть на что жаловаться, они получают возможность почувствовать себя жертвами. В результате, когда вы от боли вернетесь к доброму и хорошему, они с готовностью простят вам все. Возбудите их ревность, заставьте терзаться сомнениями — и когда позднее вы потешите самолюбие своих объектов тем, что выбрали именно их, отдав им предпочтение перед соперниками, то доставите им двойную радость. Помните: следует скорее опасаться того, что ваши объекты заскучают, а не того, что они испытают шок. Причинение людям боли привязывает их куда сильнее, чем доброта и ласка. Создавайте напряжение, снять которое можете только вы. Если эта задача дается вам с трудом, попытайтесь найти у ваших объектов черту или свойство, которые вас раздражают, и оттолкнитесь от этого, чтобы спровоцировать конфликт, необходимый для их же блага. Чем: более правдоподобной будет ваша жестокость, тем сильнее ее благотворное воздействие. В страхе есть что-то притягательное. Он заставляет вас трепетать и волноваться, обдумывать каждый шаг, а это чрезвычайно эротично. Чем ближе любимый человек подводит вас к краю бездны, к ужасной перспективе быть брошенным, тем сильнее кружится голова — вами овладевает растерянность. Любовь сродни падению в бездну — она порождает беспомощность и страх, смешанный с упоением.

Ни в коем случае не становитесь привычными для своих объектов. Это они, а не вы должны испытывать страх и тревогу. Выкажите некоторую холодность, внезапно опылите, когда они этого не ждут. Если необходимо, ведите себя неразумно. Пусть им покажется, что они теряют вас навсегда, пусть боятся, что их обаяние больше на вас не действует. Дайте им помучиться какое-то время, а потом оттяните от края пропасти, примирение будет бурным.

У многих из нас имеется некоторая неосознанная предрасположенность к мазохизму. Нужно, чтобы кто-то причинил нам боль, заставил страдать, чтобы подавленные, загнанные вглубь склонности вышли на поверхность, стали явными. Необходимо научиться распознавать различные типы скрытых мазохистов, поскольку каждый из них особо чувствителен к определенному типу боли. Довольно часто встречаются, к примеру, люди, уверенные, что они ничего не заслуживают и не стоят в этой жизни. Они не готовы к успеху и поэтому постоянно вредят сами себе. Если вы будете с ними ласковы, признаетесь в своих нежных чувствах, это лишь вызовет у них дискомфорт: ведь они, скорее всего, не оправдают

ваших ожиданий и не смогут соответствовать тому идеальному представлению, которое вы наверняка себе о них составили. Подобным особам, склонным к самобичеванию, не повредит небольшая выволочка: выбраните их, дайте понять, что их несовершенство для вас не секрет. Они считают подобную критику заслуженной и потому вздохнут с облегчением. Можно также без труда вызвать у них чувство даны, чувство, которым они в глубине души наслаждаются.

Другой тип людей — те, для кого настолько непосильны многочисленные обязанности, налагаемые жизнью на каждого из нас, что они спят и видят, как бы от них избавиться. Эти люди часто ищут объект для поклонения — религию, гуру, дело, которому они служат. Заставьте их поклоняться себе. Есть и такие, что хотят играть роль мучеников. Их вы узнаете по той радости, с которой они сетуют на то, что с ними несправедливо обошлись. Дайте им основание для таких жалоб. Помните: внешность обманчива. Часто сильные на вид люди втайне желают почувствовать себя наказанными детьми. Как бы то ни было, перемежая боль удовольствием, вы добьетесь прочной привязанности, способной продлиться долгое время.

Как обольститель, вы должны научиться ослаблять сопротивление. Разумеется, в этом может оказаться эффективным подход Чаровника — лесть и внимание, особенно если вы имеете дело с неуверенными в себе людьми, однако, на это потребуются месяцы кропотливой работы, и в любой момент возможна осечка. Если вы хотите добиться результатов быстрее или перед вами стоит задача справиться с совсем уж неприступными объектами, лучше всего чередовать резкость с мягкостью и добротой. Своей жесткостью вы создадите внутреннее напряжение — объекты забеспокоятся, огорченные вашим отношением, они начнут задавать себе вопросы: что они сделали не так, чем заслужили ваше неудовольствие? Когда вы смените гнев на милость, они ощутят огромное облегчение, но в глубине души останется опасение, что если они снова чем-то не угодят вам, то все повторится. Пользуйтесь этой схемой, если хотите держать их в подвешенном состоянии.

И последнее: ни одно обольщение — и вы здесь не являетесь исключением — не походит на простую прямую дорогу к наслаждению и гармонии. Оно слишком рано увянет, а удовольствие будет слабым и бледным. Именно предшествующее чему-то страдание заставляет нас в полной мере оценить достигнутое. Игра со смертью помогает острее ощутить любовь к жизни; долгая и утомительная дорога делает еще более желанным возвращение домой. Ваша задача — сотворить мгновения,

полные печали, отчаяния и муки, создать напряжение лишь для того, чтобы можно было в полной мере ощутить всю прелесть последующего избавления от страданий. Не бойтесь рассердить этим людей: гнев — верный признак того, что они уже у вас на крючке. Не следует опасаться и того, что из-за вашей непокладистости вас могут покинуть — оставляют лишь тех, кто надоел. Путешествие, в которое вы увлечете свои объекты, будет мучительным, но ни: в коей мере не скучным. Любой ценой заставьте их поволноваться, держите их на грани. Низвергайте их в бездны, чтобы потом вместе взмыть к вершинам, и по пути они растеряют последние крохи того самообладания, что еще оставалось.

Символ: Круча. На краю обрыва люди обычно чувствуют слабость, головокружение и страх. Они против воли представляют, как, сорвавшись, летят в бездну. В то же время возникает искушение: их так и подмывает подойти и заглянуть вниз. Подтолкните свой объект как можно ближе к краю, но в последний момент оттяните назад. Без страха нет восторга и наслаждения.

> По существу, область эротизма есть область насилий, принуждения…Главная цель эротизма — нанести удар в самую сокровенную сущность живого создания, удар, от которого заходится сердце…Главная цель эротизма — лишить участвующих сдержанности и самообладания, свойственных им в обычной жизни…Мы ни в коем случае не должны забывать, что любовь сулит не только блаженство, но, прежде всего страдания и сумятицу. Сама удовлетворенная страсть вызывает настолько мощное потрясение, а радость при этом настолько велика, что, прежде чем она будет осознана как радость, вначале больше походит на свою противоположность — страдание…Вероятность страдания тем более высока, что только через страдание нам открывается вся значимость объекта любви.

Жорж Батай, «Эротизм: смерть и чувственность»

> «Oderint dum metuanh» (пусть ненавидят, лишь бы боялись) — как будто только страх и ненависть могут идти рука об руку, а страх и любовь не имеют ничего общего! Разве не страх именно придает любви интерес? Разве любовь наша к природе не скрывает в себе частицы таинственного трепета, начало и причина которого в сознании, что чудная гармония сил природы

вырабатывается беспрерывным уничтожением их и кажущимся беззаконием, а уверенность и неизменность ее законов — постоянной изменчивостью? И этот-то благоговейный трепет приковывает нас к природе больше всего. То же и относительно всякой любви, если только она интересна. Она должна быть окутана тревожной мглой ночи, из которой развертывается роскошный цветок любви.

Серен Кьеркегор, «Дневник обольстителя» Пер. П. Ганзена

«Разумеется, — произнес я, — я часто говорил вам, что боль обладает для меня особой привлекательностью и ничто не может разжечь во мне страсть сильнее, чем жестокость, безжалостность, а более всего вероломство красивой женщины».

Леопольд фон Захер-Мазох, «Венера в мехах»

21.
Время падения — погоня за преследователем

Если намеченная жертва слишком привыкает видеть в вас агрессора, она начинают отдавать вам все меньше своей энергии, и напряжение ослабевает. Необходимо взбодрить ее, повернуть ситуацию на 180 градусов. Для начала напустите на себя равнодушный вид, а то и исчезните на время — неожиданная отлучка наведет на мысль, что вам становится скучно. Усугубите впечатление, притворившись, будто заинтересовались кем-то другим. Не переигрывайте и не слишком нажимайте, дайте только уловить этот намек, и воображение жертвы довершит картину, вызвав сомнение, что вам и требовалось. Вскоре она захочет владеть вами, удержать вас, всю ее сдержанность и скованность как рукой снимет. Ваша цель — вынудить жертву добровольно упасть в ваши объятия. Создайте иллюзию того, что это она обольщает обольстителя.

Ключи к обольщению

Люди по своей природе — создания упрямые, своенравные, к тому же

они полны подозрений относительно помыслов и побуждений других смертных. То, что практически любой объект в ходе обольщения оказывает сопротивление, совершенно естественно, именно поэтому обольщение редко обходится без препятствий и временных отступлений. Но когда ваши жертвы, преодолев сомнения, начинают, наконец, поддаваться вашему обаянию, они достигают точки, с которой начинается освобождение. Они могут чувствовать, что вы ведете их за собой, но испытывают от этого удовольствие. Осложнения и проблемы не нравятся никому, вот и ваш объект приготовится к скорой развязке. Вы, однако, должны быть начеку, чтобы в этот самый момент удержаться от решительных действий. Доведите дело до восхитительной развязки, которой от вас ожидают с жадным нетерпением, поддайтесь естественному стремлению скорее довести обольщение до логического конца — и вы упустите великолепную возможность, нагнетая напряженность, придать всему событию больше страсти. В конце концов, разве вам нужна пассивная и слабая жертва, чтобы забавляться с ней, как с безвольной куклой? Нет, вам нужно, чтобы ваши партнеры были активными участниками обольщения и в полной мере проявили свою волю. Пусть же гонятся за вами, все сильнее запутываясь при этом в ваших тенетах. Единственный способ добиться от них такого поведения — отступить на шаг назад, вызвав тем самым беспокойство.

Вы и прежде прибегали к стратегическому отступлению (см. гл. 12), но на сей раз все будет иначе. Сейчас объект увлечен вами, так что ваше отступление вызовет приступ паники: это моя ошибка, по всей вероятности, я этому причиной, что-то было сделано не так. Всякий предпочтет именно такое объяснение: ведь если причина разрыва в нем, то в его власти и вернуть все на круги своя, исправив что-то в своем поведении. Напротив, в том случае, если жертва отвергнута вами по не зависящей от нее причине, это означает, что в данной ситуации она бессильна. Людям свойственно надеяться. Ждите: теперь жертва придет к вам сама, демонстрируя напор и агрессию, полагая, что эта уловка сработает. Тем самым она резко повысит в ваших отношениях градус эротизма. Вы должны понимать, что сила воли человека напрямую связана с либидо, другими словами, с его сексуальным влечением. Пока ваша жертва пребывает в пассивном ожидании, уровень эротизма у нее весьма невысок. Когда лее она переходит в наступление, становясь активным участником процесса обольщения, переполняясь беспокойством и тревогой, накал страстей растет. Так нагнетайте напряжение насколько удастся.

Отступая, делайте это тонко, едва уловимо; ваша задача — вызвать

смутное предчувствие надвигающейся беды. Осознание того, что вы были непривычно холодны или рассеянны, должно забрезжить у вашей жертвы, когда она останется наедине со своими мыслями, зашевелиться в ее душе ядовитым сомнением. Очень скоро росток пустит корни, и ее охватит безумие, которое станет расти само по себе. Ваше коварное отступление пробудит в жертве желание завладеть вами, и она по собственной воле поспешит к вам прямо в руки, без уговоров и принуждения. Эта стратегия отличается от описанной в главе 20 — там мы наносили глубокую рану, двигаясь к наслаждению через боль. Тогда нашей задачей было добиться, чтобы жертва, ослабев, попала к нам в зависимость, теперь же нам нужны жертвы активные и напористые. Какую из двух этих стратегий предпочесть (а совместить их невозможно) зависит от того, к чему вы стремитесь, и от наклонностей жертвы.

Обоим полам от природы присущи привлекательность и соблазнительность, но приманки у каждого свои. Если, выказывая кому-то симпатию, вы при этом не проявляете сексуального интереса, это почти оскорбительно и будет воспринято как вызов — значит, к вам нужно подобрать ключик, попытаться обольстить вас. Чтобы добиться такого эффекта, вначале продемонстрируйте, что объект вам интересен, прибегнув к письмам или тонким намекам. При личном общении, однако, храните этакую нейтральную бесполость. Будьте приветливы и дружелюбны, но не более того. В результате такой провокации жертва очертя голову бросится в атаку, вооружившись присущими ее полу обольстительными чарами, — а вам только того и надо. На последних этапах обольщения сделайте вид, что заинтересовались другим человеком — это еще одна форма отступления. Когда в 1795 году Наполеон Бонапарт впервые встретил молодую вдову Жозефину де Богарне, то был очарован и ее экзотической красотой, и взглядами, которыми она его одарила. Он стал бывать на ее еженедельных званых вечерах. К его радости, она, пренебрегая другими мужчинами, все время проводила подле него, внимая каждому его слову. Бонапарт влюбился и имел все основания полагать, что Жозефина отвечает ему взаимностью.

На одном из званых вечеров хозяйка была мила и внимательна к нему, как и прежде, если не считать того досадного обстоятельства, что она проявляла не меньшее внимание по отношению к другому мужчине. Тот — бывший аристократ, как и сама Жозефина, — принадлежал к типу людей, с которыми Наполеон не мог потягаться ни в обхождении, ни в умении вести беседу. Сомнения и ревность охватили молодого генерала. Будучи человеком военным, он прекрасно знал, как важно не мешкая перейти в

наступление, и спустя несколько недель, проведя стремительную и напористую операцию, заполучил Жозефину в безраздельное владение, а там и женился на ней. Жозефина, обольстительница с недюжинным умом, устроила все очень умело. Она не стала говорить ему, что любит другого, но одного присутствия в ее доме предполагаемого соперника, нескольких, словно случайно перехваченных, взглядов, каких-то поворотов головы, едва заметных жестов было достаточно, чтобы подтолкнуть к этому выводу. Более действенного способа дать понять, что вы утратили влечение к объекту, попросту не существует. Помните, однако, что если ваш интерес к другому окажется слишком явным, демонстративным,; вы рискуете добиться противоположного результата. В этой ситуации не следует казаться жестоким — вы добиваетесь только лишь сомнения и беспокойства. Поэтому ваш интерес к другому должен быть едва-едва заметен, почти не виден невооруженным глазом.

Стоит человеку влюбиться в вас — и ваше хоть сколь — нибудь долгое отсутствие будет вызывать беспокойство. Ваша внезапная отлучка на последних стадиях обольщения должна быть чем-то оправданна — найдите для нее хоть какой-то благовидный предлог. Вы ведь хотите не инсценировать решительный разрыв, а заронить легкое сомнение: нельзя ли было все-таки остаться, не признак ли это охлаждения, не появился ли на горизонте соперник? В ваше отсутствие восхищение вами будет возрастать. Ошибки и промахи будут забыты, вам простят все грехи. Когда же вы вернетесь, плод созреет — к вам бросятся с такой радостью, словно вы восстали из мертвых.

По мнению психолога Теодора Рейка, мы вообще научаемся любить только благодаря неудачам в любви. В младенчестве мы купаемся в любви матери — ничего, кроме нее, мы не знаем. Но, став чуть старше, начинаем чувствовать, что ее любовь не так уж безоговорочна. Если мы плохо себя ведем, если чем-то не угождаем матери, она может лишить нас своей любви. Мысль о возможности утратить материнскую любовь, о том, что мать может нас разлюбить, переполняет нас тревогой, а поначалу и гневом: мы ей покажем, думаем мы, и в припадке раздражения устраиваем истерику. Это, однако, никогда не срабатывает, и мало-помалу мы начинаем постигать, что единственный способ не дать матери снова оттолкнуть нас — подражать ей, быть такими же любящими, ласковыми и нежными, как она. Это привяжет ее к нам надежнее всего. Эта схема повторяется на протяжении всей нашей жизни: сталкиваясь с отторжением или холодностью, мы учимся обходительности, галантности — мы учимся любить.

Воссоздайте эту основополагающую схему в своем обольщении. Прежде всего, окружите свои объекты вниманием и восхищением. У них не будет уверенности в ваших мотивах, однако это будет так приятно, что лишиться этого удовольствия они не захотят ни в коем случае. Когда, тем не менее, это прекратится (в результате стратегического отступления), они испытают гнев и тревогу, возможно, впадут в истерику, однако затем придут к тому же выводу, что и в детстве: единственный способ вернуть вас, заполучить наверняка — подражать вам, стать такими же любящими и так же дарить любовь, как вы. Все повернется на 180 градусов благодаря страху быть отвергнутым.

В истории любых отношений подобная схема неизбежна. Один из партнеров охладевает, другой его добивается, затем они меняются ролями и так далее, снова и снова. Выступая в роли обольстителя, не пускайте ничего на самотек. Позаботьтесь сами, чтобы это произошло. Вы учите партнера быть обольстителем точно также, как мать учит ребенка взаимной любви. Ради себя же научитесь добиваться такого обмена ролями. Вы должны не просто играть роль того, чьей любви добиваются, наслаждайтесь этим, отдайтесь этому целиком. Возможность почувствовать, что тебя преследует твоя собственная жертва, часто доставляет больше наслаждения, чем сама охота.

Символ: Плод граната. Гранатовое деревце посадили, за ним с любовью ухаживают, поливают, на ветвях появляется плод. Не торопитесь, не срывайте его с ветки — гранат окажется жестким и горьким. Дайте ему созреть, и спелый гранат, тяжелый и ароматный, сам упадет вам в руки. Только теперь его мякоть покажется вам восхитительно сладкой и сочной.

> Отлучки, отрицания, увертки, ложь, обманные маневры и смирение — все они нацелены на то, чтобы спровоцировать второй этап, эту загадку истинного соблазна. Заурядное обольщение может развиваться с однообразной и прямолинейной настойчивостью, но обольщение истинное продвигается благодаря отсутствию…Это напоминает фехтование: тут также необходимо пространство для ложного выпада. В течение этого периода обольститель не только не приближается к ней, но и всячески ищет способы удержать дистанцию, прибегая для того к различным уловкам: он не обращается к ней впрямую, беседуя только с тетушкой, а если и заговаривает, то лишь на самые банальные и скучно-будничные темы; нейтрализует всё иронией и напускным педантизмом; не реагирует на проявления

женственности или эротизма; даже находит для нее поклонника, вполне комического персонажа, чтобы разочаровать ее и ввести в заблуждение. Так продолжается до тех пор, пока она не берет инициативу в свои руки и не разрывает помолвку, таким образом, завершая обольщение и создавая идеальные условия для полной своей капитуляции.

Жан Бодрийяр, «Соблазн»

22.
Обращение к плотским соблазнам

С объектами, обладающими деятельным, живым умом, иметь дело рискованно: уж если они раскусят ваши манипуляции, то могут засомневаться и во всем остальном. Осторожно отвлеките их внимание, а тем временем пробуждайте в них дремлющие чувства, комбинируя безобидное поведение, не вызывающее ни малейших подозрений, с обликом, полным сексуальности. В то время как ваш сдержанный, невозмутимый, даже бесстрастный вид убаюкивает их мысли и усыпляет бдительность, ваши взгляды, ваш голос, ваша манера говорить должны источать сексуальность и влечение. Пусть эти тонкие флюиды проникают им в душу, возбуждая чувства и распаляя кровь. Но ни в коем случае не следует принуждать к физическому контакту. Вы должны заражать объекты своим жаром, соблазнять их, пробуждая страсть. Подведите их к этому моменту — такому интенсивному, яркому, настоящему, что нравственность, рассудительность и беспокойство о будущем тают без следа, а тело отдается наслаждению.

Ключи к обольщению

Сегодня — более чем когда-либо — наш ум подвергается постоянной перегрузке, голова пухнет, не выдерживая бремени нескончаемых сведений, как нужных нам, так и не нужных вовсе. Всевозможной информации так много, что нас словно разрывает на куски, мы чувствуем, что не в силах собраться, сосредоточиться. Многие осознают эту проблему и по-своему занимаются ею: пишут статьи, проводят исследования, но все

они приводят к единственному результату — появлению дополнительной информации, которую необходимо переварить. Отключить гиперактивный разум, вывести его из заколдованного круга представляется задачей почти невыполнимой; любая такая попытка только активизирует все новые мысли — этакий лабиринт с зеркальными стенами, из которого нет выхода. Возможно, мы обращаемся к алкоголю, наркотикам, физическим нагрузкам именно как к средствам, помогающим хоть ненадолго заставить мозг сбавить обороты, успокоиться и на какое-то время погрузиться в реальность. Эта неудовлетворенность представляет для умелого обольстителя возможности поистине бесконечные. Вокруг нас — великое множество людей, мечущихся в поисках избавления от интеллектуальной перегрузки. Соблазн плотских утех — таких простых и немудрящих — заставит их проглотить приманку. Однако помните: единственный способ спасти перегруженное сознание, снять напряжение — помочь ему сосредоточиться, сфокусировать внимание на чем-то одном. Гипнотизер просит пациента смотреть, не отрывая глаз, на блестящий шарик, который качается из стороны в сторону. Как только пациенту удается сконцентрировать на шарике все внимание, сознание его расслабляется, чувства пробуждаются, организм становится восприимчивее к всевозможным новым ощущениям и к внушению. Обольститель — тот же гипнотизер: вам необходимо заставить объект сконцентрировать все внимание на вас.

На всем протяжении процесса обольщения вы старались заполнить собой мысли объекта. Письма и записки, откровенные признания и общие воспоминания — все это помогало вам постоянно быть рядом, даже в те моменты, когда физически вы отсутствовали. Теперь, когда вы добрались до конечного этапа обольщения, необходимо чаще видеться с объектом. Ваше внимание к нему должно сейчас стать более интенсивным. Чем больше объект думает о вас, тем меньше отвлекается на посторонние мысли о работе и обязанностях. Сосредоточиваясь на одной мысли, ум расслабляется, а все навязчивые мыслишки, которые одолевают нас обычно — действительно ли меня любят, не кажусь ли я глупым или некрасивым, что ждет нас в будущем, — бесследно исчезают. Помните: все начинается с вас. Не отвлекайтесь и не позволяйте, отвлекаться объекту, станьте тем самым блестящим шариком в руках гипнотизера, на котором фокусируется внимание, — и объект безоглядно последует за вами.

Как только гиперактивный ум вашего объекта начнет успокаиваться, а его лихорадочная деятельность замедлится, тут же оживут его чувства, и предлагаемые вами плотские соблазны подействуют с удвоенной силой.

Теперь от одного вашего жаркого взора они вспыхнут, как солома. Конечно, нам привычнее всего использовать те приманки, что воздействуют непосредственно на глаза, ведь зрение — это чувство, на которое мы в нашей культуре полагаемся более, чем на все остальные. Слов нет, внешний облик имеет огромное значение, но вам сейчас нужно добиться, чтобы не только зрение, но и все другие чувства пришли в движение. Красавица Отеро не упускала возможности дать мужчинам полюбоваться своей грудью, лицом, походкой, но и духи, и звук голоса — все в равной мере играло свою роль. Чувства теснейшим образом взаимосвязаны, переплетены — запах, например, может активизировать осязание, а раздражитель, воздействующий на осязание, в свою очередь активизирует зрение. «Случайный» контакт — на данном, этапе пусть это будет простое соприкосновение — даст толчок и приведет к обмену взглядами. Поиграйте немного голосом, интонациями, просто говорите чуть медленнее и тише. На протяжении всего обольщения вам придется сдерживаться, плести интриги, притворяться, доводя жертву до исступления. При этом чувство неудовлетворенности неизбежно возникнет и у вас, а к тому времени, когда настанет надлежащий момент, вы будете кипеть от желания немедленно броситься в бой. Почувствовав, что объект заинтересовался вами и не пойдет на попятный, отпустите свои подавленные желания на волю, дайте им выплеснуться в кровь и зажечь вас. Сексуальное влечение заразительно. Объект почувствует ваш жар и в ответ загорится сам.

Соблазнитель подводит свою жертву к определенной черте, когда она невольно выказывает признаки возбуждения — имеются разные симптомы, позволяющие об этом догадаться. Едва уловив появление этих признаков, обольститель должен действовать не мешкая, не давая объекту отвлекаться от происходящего: прошлое, ответственность, сознание — ничто не должно тянуть назад. Тело предается наслаждению безоглядно.

Подводя свои объекты к моменту, не забудьте несколько важных вещей. Первое: взъерошенный вид (неубранные волосы, платье в беспорядке) сильнее действует на чувства, чем аккуратный, подтянутый облик, поскольку наводит на мысли о спальне. Второе: обращайте внимание на неконтролируемые признаки возбуждения. Пылающие щеки, дрожь в голосе, слезы, неестественный смех, некоторые движения, непрерывное облизывание якобы пересохших губ — все это свидетельствует о том, что момент близок.

В обольщении, как на войне, огромное значение имеют маневры, в ходе которых противники оказываются то ближе, то дальше. Вначале вы преследуете неприятеля на почтительном расстоянии. Когда погоня

разгорячит жертву, поскорее сокращайте дистанцию и переходите к рукопашной схватке, не давая ни возможности для отступления, ни времени на обдумывание ситуации, никакого шанса оценить положение, в которое он или она попали. Чтобы не испугать, прибегните к лести, заставьте жертву почувствовать себя необыкновенно женственной (или мужественным), воспойте хвалу ее чарам. Это их вина, что вы потеряли голову, утратили сдержанность. Ничто не действует на объект сильнее, чем ощущение, что он для вас притягателен.

Совместные физические занятия — плавание, танец, катание на лодке — представляют великолепный соблазн. В подобные моменты разум отступает, предоставляя телу действовать по собственным правилам. Вы ведете, а объект следует за вами, повторяя ваши движения. Он последует за вами куда угодно.

С наступлением момента все моральные суждения улетучиваются, и тело словно возвращается в состояние безгрешности. Дайте понять, что; вам безразлично, что о вас подумают окружающие; сами же ни за что не критикуйте и не осуждайте свой объект. Отчасти секрет обаяния Флинна заключался в том, что он принимал женщину полностью такой, какая она есть. Его не интересовал ни какой-то определенный тип красоты, ни национальность женщины, ни ее образованность, ни политические пристрастия. Он просто любил в ней женственность во всех проявлениях. Он манил ее к приключению, освобождению от запретов и ограничений, которые накладывает общество, от моральных суждений. С ним становилась осуществимой мечта, а многие грезят о том, чтобы отбросить скованность, стать агрессивным или греховным, изведать опасность. Поэтому без колебаний отбросьте свою склонность к морализированию и обличениям. Вы маните свой объект в мир сиюминутных наслаждений — уютный, покойный, — так выбросьте в окошко все запреты и предрассудки.

Символ: Плот, плывущий в открытое море, дрейфуя по течению. Вот уже скрылся из виду берег, и вы остались вдвоем — только вы и море. Волны баюкают, заставляя забыть обо всех заботах и огорчениях, раствориться в безграничном пространстве. Плывите без якоря, без руля и без ветрил, безоглядно отдавайтесь зыбкому чувству и постепенно скидывайте все оковы.

Когда, закрыв глаза, я, в душный вечер лета,
Вдыхаю аромат твоих нагих грудей,
Я вижу пред собой прибрежия морей,
Залитых яркостью однообразной света;

Ленивый остров, где природой всем даны
Деревья странные с мясистыми плодами;
Мужчин, с могучими и стройными телами,
И женщин, чьи глаза беспечностью полны.
За острым запахом скользя к счастливым странам,
Я вижу порт, что полн и мачт, и парусов,
Еще измученных борьбою с океаном,
И тамариндовых дыхание лесов,
Что входит в грудь мою, плывя к воде с откосов,
Мешается в душе с напевами матросов.

Шарль Бодлер, «Экзотический аромат», в кн. «Цветы зла» Пер. Валерия Брюсова

СЕЛИЯ: Что такое момент, и что вы под этим разумеете? Говоря по правде, я вас совсем не понимаю.

ГЕРЦОГ: Определенное расположение чувств, столь же внезапное, сколь и непреднамеренное, которое женщина может скрывать и утаивать, но которое, буде его обнаружит или почувствует тот, кто способен извлечь из этого для себя некую выгоду, грозит ей величайшей опасностью проявить чуть большую покладистость, чем, как ей казалось, она может или должна проявить.

Кребийон-младший

23.
Искусство решительного шага

Момент настал: уже очевидно, что вашу жертву влечет к вам, но она пока не готова это признать, не говоря уж о том, чтобы действовать. Теперь пора отбросить рыцарственность, доброту, кокетство — наступило время решительных действий. Не давайте жертве времени задуматься о последствиях, спровоцируйте конфликт, напряженность — так, чтобы ваш решительный поступок показался ей избавлением. Колебания или осторожность покажут, что вы думаете о себе, вместо того чтобы полностью находиться в плену чар жертвы. Ни в коем случае не отступайте и не останавливайтесь на полпути, проявляя

терпение и понимание, — как раз сейчас от вас требуется обольстительность, а не такт. Один из вас должен пойти напролом, и этот человек вы.

Ключи к обольщению

Взгляните на обольщение как на новый мир, в который вы вступаете, этот мир отделен от реального и не похож на него. Здесь действуют другие законы; то, что годится для повседневной жизни, в обольщении может вызвать противоположный эффект. Наш реальный мир отличает стремление к демократичности — или, если хотите, уравниловке: мы хотим, чтобы все хотя бы казались равными. Чрезмерный дисбаланс силы, власти вызывает зависть и недоброжелательство; мы учимся быть вежливыми, приличными, по крайней мере, внешне. Даже власть имущие по большей части стараются не выделяться, казаться непритязательными и скромными — они не хотят никого задеть. В обольщении вы можете смело все это отбросить, открыть свою темную сторону, даже причинять боль — в определенной степени вы можете стать более похожим на самого себя. Ваша естественность сама по себе уже будет обольстительна. Проблема заключается в том, что, живя долгие годы в реальном мире, мы теряем способность быть самими собой. Мы зажимаемся, становимся робкими, сверхвежливыми. Ваша задача — вытащить наружу кое-какие свои детские качества, с корнем вырвать напускное смирение. Из всех качеств, которые вам предстоит вновь обрести, важнее всего решительность.

Никто не появляется на свет робким и застенчивым; эти качества — своеобразная защита, которую мы вырабатываем, развиваем в себе с годами. Мы обнаруживаем, что если не будем высовываться, дерзать, пытаться что-то совершить, то не придется и страдать от последствий провала или успеха (бывает и такое). Если мы добры и никого не задеваем, то у нас нет недоброжелателей и уж тем более врагов — мы выглядим в общем мнении милыми, кроткими, чуть ли не праведниками. В действительности застенчивые люди часто поглощены своими проблемами, озабочены тем, как их воспринимают окружающие, и совсем не так уж безгрешны. Таким образом, смирение вполне способно с успехом сыграть определенную социальную роль, вот только для обольщения оно смертельно опасно. Возможно, именно вы играете роль тихони и скромника; это маска, которую вы носите постоянно. Пусть так, но, когда

дело идет об обольщении, сорвите ее. Дерзость не просто бодрит и придает сил, она эротична, и без нее абсолютно невозможно обойтись, чтобы довести обольщение до развязки. Она — если только вы все делаете правильно и не перешли грань от дерзости к грубости — скажет вашим объектам, что их чары заставили вас забыть о своей обычной скованности. Одновременно это послужит для них и приглашением последовать вашему примеру. Люди в большинстве своем мечтают о шансе раскрепоститься, выпустить на свободу подавляемую сторону своей личности. Дерзость на финишной прямой обольщения исключает всякую скованность и все сомнения.

В танце не могут вести оба танцора. Один из двоих берет эту роль на себя, второй подчиняется. Обольщению чужды уравнительные тенденции и соглашательство. Если на завершающем этапе вы начнете сдерживать свои порывы из боязни обидеть партнера или сочтете правильным разделение власти — считайте, что вы проиграли. Обольщение — поле не для политики, а для наслаждения. Неважно, кто предпримет решительный шаг, мужчина или женщина, главное, что этот шаг должен быть сделан. Если вы очень уж беспокоитесь, как бы не задеть партнера и не причинить ему зла, утешайте себя мыслью, что тот, кто сопротивляется, зачастую получает наслаждение во много раз большее, чем нападающая сторона.

Решительный шаг должен стать приятной, но при этом не слишком большой неожиданностью. Учитесь читать знаки, которые подает вам ваш объект. Его обращение с вами начинает меняться — он становится более податливым, начинает подражать вам, копируя слова, жесты, — и все же пока остаются нервозность, неуверенность. Он уже, в сущности, готов сдаться, но пока еще не ожидает с вашей стороны решительных действий. Это и есть время для атаки. Если пропустить этот момент и дотянуть до того, что объект уже сознательно будет ждать, когда же вы на что-то решитесь, неожиданности не получится и ваше наступление утратит пикантность. Вы хотите, чтобы в обольщении присутствовали двойственность и напряжение — так чтобы развязка принесла облегчение. Капитуляция вашего объекта принесет такую разрядку, как долгожданная летняя гроза. Не планируйте свой решительный шаг заранее — он должен казаться экспромтом. Дожидайтесь подходящего момента. Будьте внимательны, не пропустите благоприятную возможность. Тут-то у вас и будет пространство для импровизации, вы сможете создать у объекта ощущение, что не смогли совладать со своим влечением. Если же вы чувствуете, что объект догадывается о ваших намерениях, отступите. Усыпите вначале его бдительность и только тогда наносите удар.

Придайте вашему решающему шагу немного театральности. Пусть он надолго запомнится. Ваша напористость должна выглядеть привлекательно, красиво, словно завершающая сцена спектакля. Этого можно добиться внешними эффектами — экзотической или романтичной обстановкой или своим поведением. Элемент риска или страха — скажем, вас вот-вот могут найти, — обострит чувства. Помните: вы творите мгновение, которое должно стоять вне обыденности, выходить за рамки повседневной жизни.

Старайтесь удерживать свои объекты в состоянии эмоционального возбуждения — это ослабляет их и в то же время повышает патетичность момента. Не давайте ослабеть эмоциональному накалу, заражайте объекты своими собственными чувствами. Люди чрезвычайно восприимчивы к настроениям тех, кто их окружает; восприимчивость эта особенно обострена на завершающих стадиях обольщения, когда уже почти нет сопротивления, и объект находится под властью вашего обаяния. К моменту совершения решительного; шага вам следует научиться вызывать у своего объекта любое эмоциональное состояние, какое требуется вам, — в противоположность внушению настроения с помощью слов. Вам нужно пробиться в сферу бессознательного, а лучше всего этого можно достичь, если заразить объект своими чувствами, обходя его сознательную способность к сопротивлению.

Многим кажется, что решительный шаг — прерогатива мужчины. Это, однако, не так. История изобилует примерами, когда женщины успешно брали инициативу на себя. Существует два основных типа женской инициативы. В первой, более традиционной схеме кокетливая женщина пробуждает в мужчине влечение, сама же при этом полностью владеет собой. В последнюю минуту, доведя жертву до точки кипения, она отступает, предоставив ему сделать решительный шаг. Этим приемом во все времена пользовались куртизанки. Он позволяет мужчине сохранять иллюзии относительно своей мужественности, однако в роли нападающей стороны здесь на самом деле выступает женщина.

Другой вид женской решительности не предполагает иллюзий: женщина просто берет инициативу в свои руки, сама подводит ситуацию к первому поцелую, ведет за собой свой объект. Многим мужчинам это совсем не кажется неуместным, напротив, они находят такое поведение милых дам весьма волнующим. Все зависит от характера, наклонностей и комплексов объекта. В женской инициативности подобного типа есть своя прелесть, поскольку он встречается даже намного реже первого, а ведь и первый куда как редок. Решительность кажется из ряда вон выходящей,

если сравнивать с обычным поведением, допустимым в глазах равнодушного супруга, закомплексованного любовника, робкого поклонника. Именно поэтому и необходимо к ней прибегнуть. Если бы все стали смелыми и дерзкими, то дерзость очень скоро утратила бы свою привлекательность.

Символ: Летняя гроза. Один душный, знойный день сменяется другим, атому не видно конца. Земля высохла и растрескалась. Все замерло, воздух густой, наэлектризованный — ни один листок не шелохнется. Это затишье перед грозой. Но вот налетают порывы ветра, и почти сразу вспыхивает молния, страшная в своем великолепии. Внезапно начинается ливень, он настигает мгновенно, не давая времени убежать, укрыться, но принося чувство невыразимого облегчения. Наконец-то!

> Мужчина стремится к обладанию всякой женщиной, если она предоставляет ему такую возможность и демонстрирует ему свою любовь с помощью следующих знаков: она первая заговаривает с мужчиной, не дожидаясь, пока он обратится к ней; она показывается ему на глаза в укромных уголках; она говорит с ним дрожащим голосом, и речь ее невразумительна; ее лицо расцветает от удовольствия, а на пальцах рук и ног выступает пот; иногда она прижимает руки к телу или обхватывает себя обеими руками, словно от удивления или от усталости. После того как женщина продемонстрировала ему свою любовь с помощью явных знаков, а также с помощью жестов и телодвижений, мужчине следует сделать все, что в его силах, чтобы завоевать ее. Здесь не должна быть места колебаниям и нерешительности: раз начало положено, мужчина должен непременно постараться довести дело до конца. И в самом деле, женщины презирают и отметают мужчин, которые робеют и упускают свой случай. Решительность — вот закон, ибо всего нужно добиваться и нельзя ничего упускать.

«Искусство любви у индусов», под ред. Эдварда Виндзора

24.
Остерегайся наступления реакции

Опасность подстерегает вас уже после успешно проведенного обольщения. После того как эмоциональный накал достиг максимума,

может начаться движение в противоположном направлении — переход к охлаждению, недоверию, разочарованию. Остерегайтесь длительного, затянувшегося прощания: встревоженная жертва начнет цепляться за вас изо всех сил — страдать при этом придется обоим. Коль скоро вы намерены прервать отношения, милосерднее сделать это быстро, внезапно. В случае необходимости вы должны сами разрушить влюбленность, которую вызвали. Если же вы намерены продолжать отношения, опасайтесь утраты энергии, бойтесь того, что подкрадется обыденностъ, привычка — она может разрушить фантазию. Ни под каким видом не допускайте, чтобы партнер свыкся с вами и перестал ценить ваши отношения, да и вас, скройтесь на время, причините боль, идите на конфликт, лишь бы удерживать интригу и напряжение в обольщении.

Отрезвление

Обольщение представляет собой особое волшебство, очарование. Вы в период обольщения — это не вполне вы, это вы лучше, чем были; ваш облик возвышен и облагорожен, вы играете сразу несколько ролей, скрываете от глаз мелкие недостатки и комплексы. Вы намеренно окружили себя тайной и создали атмосферу взволнованного ожидания, напряжения и интереса, чтобы дать жертве редкую возможность пережить театральное действо в реальной жизни. Благодаря вашему волшебству объект обольщения переносится из мира роботы, обязанностей и долга в сказку.

Продлевать это состояние можно сколь угодно долго, до тех пор, пока вы хотите — и можете! — удерживать напряжение интриги, волновать чувства; до тех пор, пока не приходит время завершать обольщение. После этого почти неизбежно наступает момент, когда чары рассеиваются. Облегчение от наступления развязки сменяется упадком сил, эмоциональным спадом. Существует реальная опасность, что он выразится в неприязни к вам вашей жертвы, не осознающей, что происходящее естественно, что подобный спад неизбежен после предшествовавшего накала страстей. Заканчивается действие наркотика, грезы рассеиваются, пелена спадает с глаз. Объект видит вас в истинном свете — и наступает разочарование, поскольку становятся очевидными все ваши недостатки, ведь они есть у всех. Вы со своей стороны также могли идеализировать

свои объекты, и теперь, когда желание удовлетворено, вам тоже видны все их слабые стороны, (в конце концов, ведь они вам поддались.) и тоже можете испытывать разочарование. Даже при самых благоприятных обстоятельствах все же совершается переход от фантазии к реальности, огонь постепенно затухает — если только вы не начнете обольщение по второму кругу.

Вам может казаться, что если вы все равно собираетесь расстаться с жертвой, то все это не играет роли. Однако может статься, что ваши попытки разорвать отношения не только не разрушат магию в глазах партнера, а, напротив, укрепят, так что жертва будет хвататься за вас, силясь удержать. Нет, в любом случае — от разрыва до объединения в супружескую чету — фактор отрезвления необходимо брать в расчет. Правильное поведение в период после обольщения — это тоже искусство.

Для того чтобы избежать нежелательных последствий, вам следует ознакомиться со следующими методиками и овладеть ими:

Борись с инерцией. Часто для того, чтобы у ваших жертв наступило глубокое разочарование, достаточно ощущения, что вы уже не так усердствуете ради них. Припомнив все ваши действия за период обольщения, они могут прийти к выводу, что вы ими манипулировали: пока вам от них было что-то нужно, вы были готовы на все, теперь же, получив желаемое, ни во что их не ставите. Поэтому, после того как первое обольщение завершилось, покажите, что это еще не конец всему, что вы не утратили интереса, что по-прежнему готовы ради них на все. Часто этого оказывается достаточно, чтобы очарование не разрушилось. Не позволяйте вашим отношениям перейти в повседневную, хотя и уютную, рутину. Вносите сумятицу в отношения, даже если это потребует причинения боли или отката назад. Ни в коем случае не полагайтесь полностью на свои физические данные: приедается все, даже красота может примелькаться, когда ее созерцаешь постоянно. Инерции можно успешно противостоять только с помощью тщательно продуманных мер.

Поддерживай атмосферу таинственности. Обыденность, рутина — смерть для обольщения. Если объекту известно о вас все, ваши отношения переходят в разряд рутинных. Это удобно, однако теряется элемент фантазии, а с ним и волнение. Без волнения, без опасений и даже страха уходит эротическое напряжение. Помните: действительность не обольстительна. Приберегите кое-какие темные уголки своей натуры, попирайте надежды, глумитесь над ожиданиями. Отлучки свои используйте, чтобы разрушить цепкую, собственническую привязанность, которая позволяет повседневности вкрасться в ваши отношения. Не теряйте

загадочности, если не хотите, чтобы вас перестали ценить. В противном случае вам некого будет винить в последствиях, кроме самого себя.

Поддерживай атмосферу легкости и радости. Обольщение, как правило, все-таки игра, а не вопрос жизни и смерти. На стадии «после», однако, часто — да что там, почти неизбежно — случается, что мы принимаем произошедшее слишком всерьез, начинаем жаловаться, упрекать друг друга, если что-то в отношениях пришлось нам не по сердцу. С такими тенденциями необходимо бороться изо всех сил, поскольку они приводят к крайне нежелательным для вас последствиям. Упреками и сетованиями ничего не добьешься; напротив, это вызовет неприязнь к вам, отторжение и лишь усугубит ваши проблемы. Куда большего, можно достичь, сохраняя самообладание. Ваше доброе расположение духа, маленькие хитрости ради того, чтобы порадовать свою жертву и угодить ей, снисходительное отношение к ее грешкам и ошибкам придадут и самой жертве жизнерадостности, а главное — она станет куда податливее. Пытаться изменить или перевоспитать свою жертву — дело неблагодарное, не стоит даже браться за него, вместо этого склоните ее к тому, чтобы последовать вашему примеру.

Избегай медленного тления. Часто случается, что для одного из двоих обольщение утрачивает прелесть, но ему не хватает смелости положить всему конец. Вместо того чтобы решительно покончить с надоевшими отношениями, он или она замыкается в себе. Однако этот психологический прием — как и разлука — может против вашей воли вызвать вспышку влечения у партнера и повлечь тягостную череду погонь и отступлений. Все угасает рано или поздно. Если вы чувствуете, что очарование ушло, если уверены, что к прежнему нет возврата, положите этому конец. Сделайте это быстро, без извинений, мучительных и оскорбительных для другого.

Часто такое быстрое расставание помогает легче примириться с ситуацией: словно дело в вас, в вашей неспособности долго хранить верность. В противном случае у вашей жертвы может возникнуть гнетущее чувство, что она уже не так хороша для вас, как прежде. Если для вас волшебство действительно рассеялось, не тяните с расставанием из-за ложно понимаемой жалости. Если в вас есть сострадание, постарайтесь, чтобы разрыв был окончательным и бесповоротным. Пусть это выглядит некрасиво, непорядочно — антиобольстительным поведением вы помогаете освободиться своей жертве.

Если вы предвидите, что разрыв окажется делом сложным и долгим (или вам не хватает решимости и твердости), лучше всего проделать

следующее: сами разрушьте чары, которые привязывают к вам жертву. Ваша холодность, раздражительность или гнев только вызовут у партнера тревогу и неотступное желание удержать вас любой ценой. Вместо этого начните душить их своей любовью: станьте навязчивыми, перенасыщайте жертву вниманием, демонстрируйте собственнические замашки. Будьте все время рядом, подстерегайте каждое движение, каждый шаг жертвы. Постарайтесь создать у нее ощущение, что такое однообразное восхищение будет длиться вечно. Словно нет больше в ваших отношениях тайны, кокетства, ссор и примирений — только нескончаемая сладкая любовь. Мало кто способен долго выдержать эту пытку. Несколько недель — и от вас сбегут.

Повторное обольщение

После того как обольщение свершилось, часто наступает реакция, легкий спад, который порой может даже довести до разрыва. Однако в таком случае повторно обольстить тот лее объект удается на удивление легко. Старые чувства не исчезают бесследно, они дремлют, чтобы вспыхнуть с новой силой, стоит вам внезапно появиться на горизонте.

Редкое счастье — вновь пережить прошлое, вернуться к своей юности, прежним чувствам.

> Ты сама испортила его чрезмерной любовью, которую проявляла к нему. Не следовало тебе ее слишком выказывать, так как от этого любовники чересчур мнят о себе.

Лукиан, «Разговоры гетер» Пер. Б. Казанского

> Над ней не властны годы. Не прискучит
> Ее разнообразие вовек.
> В то время, как другие пресыщают,
> Она тем больше возбуждает голод,
> Чем меньше заставляет голодать.

Вильям Шекспир, «Антоний и Клеопатра» Пер. Мих. Донского

Словом, горе женщине с характером ровным и монотонным; ее однообразие приедается, претит, вызывает раздражение. Она всегда одинакова, точно изваяние, всегда и во всем соглашается с мужчиной. Она так хороша, так благостна, так благородна, что лишает людей привилегии поссориться и поспорить с ней, а ведь перепалки порой доставляют нам столько радости! Поставьте на ее место живую женщину, капризную, решительную — конечно, в разумных пределах, — и дела пойдут совсем по-другому. Любовник обнаружит всю прелесть разнообразия в одной и той же особе. Вспыльчивость — это изюминка, которая помогает нам не наскучить. Неугомонный, пылкий нрав, ревность, ссоры, примирения, колкости — все это поддерживает и питает любовь. Разве не очаровательно такое разнообразие?…А неизменный покой и тишина ведут к одному — безмерной скуке. Обыденность смертельна для любви, ибо как только в сердечные дела вмешиваются порядок и система, страсть исчезает, на смену приходят вялость и апатия, следом является докука, а в конце сюжета маячит отвращение.

Нинон де Ланкло, «Жизнь, переписка и эпикурейская философия»